

На правах рукописи

Григорьева Наталья Сергеевна

**ВЛИЯНИЕ ОПОРТУНИЗМА УЧАСТНИКОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ
КОНТРАКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

08.00.01 – Экономическая теория

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Волгоград – 2016

Работа выполнена в Федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор
Кундакян Резеда Мухтаровна.

Официальные оппоненты: *Ларионова Нина Ивановна,*
доктор экономических наук, профессор,
Поволжский государственный технологический
университет, заведующая кафедрой
экономической теории;

Хадиуллина Гульнара Насимовна,
доктор экономических наук, профессор,
Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева –
КАИ, профессор кафедры экономической теории.

Ведущая организация – Нижегородский государственный университет
имени Н.И. Лобачевского.

Защита диссертации состоится 22 декабря 2016 г. в 13 час. 00 мин. на заседании диссертационного совета Д 212.029.01 по экономическим наукам при ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет» по адресу: 400062, г. Волгоград, пр. Университетский, 100, ауд. 2-05В.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет», с авторефератом – на официальном сайте университета: <http://volsu.ru>.

Автореферат диссертации размещен 21 октября 2016 г. на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ: <http://vak.ed.gov.ru>.

Автореферат разослан 7 ноября 2016 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат экономических наук

А.В. Шевандрин

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Трактовка экономики как совокупности транзакций, участники которых вступают в контрактные взаимодействия по поводу различного рода активов в целях реализации присущих им целевых ориентиров, с неизбежностью приводит к признанию объективности предпосылок оппортунистического поведения как формы реализации взаимодействия экономических субъектов.

Усложнение форм хозяйственной деятельности и способов взаимодействия ее субъектов способствует активизации оппортунистического поведения в современном обществе и расширению состава его субъектов. Данное положение приобретает особое значение для российской экономики, структурная трансформация которой привела к становлению качественно новой институциональной среды и формированию целевых ориентиров ее участников под влиянием рыночных законов хозяйствования.

Институциональная концепция, трактующая оппортунизм как результат нарушения условий контракта вследствие неполноты информации и неэффективности институциональной среды, позволяет объяснить причины широкого распространения оппортунизма в современной российской экономике, в которой имеют место многочисленные институциональные пустоты и институциональные ловушки, а также и неготовность субъектов экономической деятельности соблюдать существующие нормы поведения.

Появление новых форм оппортунизма субъектов экономической деятельности в условиях изменений конфигурации экономического пространства обуславливает необходимость изучения влияния оппортунистического поведения на реализацию контрактных взаимодействий на основе обработки эмпирических данных, разработки адаптированных к особенностям национальной экономики инструментов его предупреждения и преодоления последствий. Это определило выбор темы диссертационного исследования, его теоретическую и практическую значимость.

Степень научной разработанности проблемы. Анализ многочисленных публикаций, посвященных проблемам оппортунистического поведения, показывает, что вопросы, связанные с его проявлениями, находятся в центре внимания представителей различных экономических школ и течений.

Институциональный подход к исследованию экономических проблем реализован в работах зарубежных (А. Алчиан, Дж.К. Гэлбрейт, Д.Р. Коммонс, Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт и др.) и российских (А.А. Аузан, О.С. Белокрылова, О.Э. Бессонова, О.В. Иншаков, Р.И. Капелюшников, Г.Б. Клейнер, Н.Н. Лебедева, Р.М. Нуреев, В.М. Полтерович, Д.П. Фролов и др.) авторов. Именно в рамках институциональной экономической теории рассмотрение оппортунистического поведения получило наибольшее распространение среди ученых-экономистов. В российской экономической теории отдельные аспекты оппортунистического поведения исследованы в трудах И.А. Баева, А.В. Бас, В.В. Вольчика, А.И. Королева, К.Э. Трошиной и др.

Проявление оппортунистического поведения между субъектами экономической деятельности связано с уровнем развития института доверия в экономической системе. Экономическое осмысление сущности и природы доверия как института берет начало в трудах Дж. Коулмана, К. Эрроу и др. Среди отечественных экономистов, внесших вклад в исследование доверительных отношений, следует выделить А.А. Вартумяна, А.К. Ляско и др.

Анализ научной литературы позволил сформировать авторскую позицию по теоретическим аспектам содержания и форм оппортунистического поведения и практическим принципам реализации отдельных мер экономической политики в этой сфере. В то же время остается недостаточно проработанным комплексный подход к изучению закономерностей отдельных проявлений оппортунистического поведения в практической деятельности субъектов экономики, в том числе при реализации контрактных взаимодействий.

Актуальность рассматриваемой проблемы, ее практическая значимость, а также недостаточное теоретическое обоснование и методический инструментарий комплексного совершенствования контрактных взаимодействий в современной экономике России обусловили выбор темы, постановку цели и задач диссертационной работы.

Цель исследования состоит в теоретическом обосновании сущности и форм реализации оппортунистического поведения, разработке на основе полученных выводов практических рекомендаций относительно содержания инструментов предупреждения оппортунизма с учетом его влияния на реализацию контрактных взаимодействий в современной российской экономике.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих **задач**:

- проанализировать существующие трактовки социально-экономического содержания оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности с учетом гносеологического потенциала альтернативных школ и течений;
- раскрыть альтернативные подходы к исследованию закономерностей оппортунистического поведения экономических субъектов в контрактных отношениях;
- определить характер зависимости результатов оппортунистического поведения экономических субъектов при реализации контрактных взаимодействий от направления и темпов макроэкономической динамики;
- раскрыть закономерности проявления оппортунистического поведения при реализации договоров подряда и кредитных договоров в современной российской экономике;
- оценить влияние издержек оппортунистического поведения на агрегированные макроэкономические показатели;
- обосновать направления совершенствования механизмов предупреждения оппортунистического поведения субъектов российской

экономики при реализации контрактных взаимодействий.

Объектом исследования является оппортунистическое поведение субъектов российской экономики.

Предметом исследования выступают отношения между хозяйствующими субъектами, органами государственной власти на макро- и мезоуровне, складывающиеся при проявлении оппортунистического поведения в процессе формирования и реализации контрактных взаимодействий в современной экономике России.

Теоретической и методологической базой исследования послужили положения альтернативных школ экономической теории, среди которых теория поведенческой экономики, теория прав собственности, теория контрактов, теория институтов и институциональных изменений, теория транзакционных издержек. Исследование осуществлялось на основе системного подхода, реализованного посредством субъектно-объектного, структурно-функционального, историко-логического, статистического, предельного и сравнительного методов анализа, а также приемов научной абстракции, анализа и синтеза, группировки, что обуславливает достоверность и надежность полученных результатов.

Информационную и эмпирическую базу исследования составили сведения Федеральной службы государственной статистики РФ и их территориальных отделений, официальных статистических органов зарубежных государств, данные Министерства экономического развития РФ, Центрального банка РФ, Ассоциации российских банков, Министерства экономики Республики Татарстан (РТ), обзоры практики арбитражных судов РФ, материалы общественных организаций, законодательные акты и подзаконные документы, определяющие принципы и инструменты регулирования социально-экономических отношений в РФ; монографии, публикации в федеральных рецензируемых научных журналах, периодической печати, собственные авторские расчеты.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту:

1. В сложившихся трактовках понятия «оппортунистическое поведение» оппортунизм рассматривается в рамках других экономических проблем или трудовых отношений, а не как самостоятельный объект исследования. Оппортунистическое поведение представляет собой уклонение субъекта контрактных взаимодействий от исполнения обязательств перед контрагентом, не обеспечиваемое механизмом формального или неформального инфорсмента (принуждения к исполнению) контракта. Выявлено различие проявлений оппортунистического поведения в зависимости от уровня специфичности активов: чем выше уровень специфичности активов, которые являются предметом договора, тем выше риски оппортунистического поведения.

2. Анализ подходов к исследованию закономерностей оппортунистического поведения экономических субъектов в контрактных отношениях показал, что, несмотря на теоретическую и практическую значимость, эмпирические исследования оппортунизма до сих пор встречаются редко в связи со скрытым характером исследуемых явлений и недостаточной проработанностью методологических подходов. В результате предложена методология эмпирического исследования оппортунистического поведения, апробированная на изучении конкретных сфер контрактных взаимодействий (кредитные отношения и отношения при реализации договоров подряда), включающая верификацию полученных результатов путем использования данных арбитражных судов как высшей инстанции по гражданско-правовым делам.

3. Нарушение экономическими субъектами формально закрепленных положений контракта влечет за собой расходы на защиту интересов, вследствие чего данные расходы представляют собой издержки оппортунистического поведения. Подобный подход позволяет рассматривать производство дел в арбитражных судах как инфорсмент стадии постконтрактной спецификации прав субъектов контрактных взаимодействий, влекущий за собой увеличение

транзакционных издержек. Авторские расчеты показали, что в период снижения темпов экономического роста (отрицательной макроэкономической динамики), издержки оппортунистического поведения растут, а в условиях увеличения темпов экономического роста – снижаются.

4. Изучение закономерностей и различий в проявлениях оппортунистического поведения при реализации договоров подряда (специфических и идиосинкратических (высокоспецифических) активов) и кредитных договоров (неспецифических активов) в современной российской экономике позволило выделить следующие формы оппортунистического поведения участников контрактных взаимодействий: а) оппортунизм в форме злоупотребления правом другой стороны контрактных взаимодействий; б) оппортунизм в форме обмана и злоупотребления доверием. При этом обе формы могут быть представлены разными типами: простой оппортунизм (участвуют только сами стороны контрактных взаимодействий); усложненный оппортунизм (с привлечением третьих лиц, которые выступают в качестве скрытого агента, что влечет заключение сговора).

5. С целью оценки влияния издержек оппортунистического поведения на агрегированные макроэкономические показатели (на примере анализа порядка установления банками процентных ставок по кредитным продуктам), проведено разделение издержек оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий на издержки восстановления нарушенных прав в результате реализации контрагентом оппортунистических действий в виде нарушения взятых ранее обязательств (возмещение фактического ущерба) и на издержки превентивной защиты от оппортунистических действий контрагентов (издержки предупреждения потенциального ущерба от недобросовестного поведения контрагента). Это позволило также определить наличие институциональной ловушки оппортунизма при реализации контрактных взаимодействий.

6. Эмпирически выявлено, что при повышении частоты взаимодействия и

числа транзакций между субъектами экономической деятельности уровень межличностного доверия в отношениях увеличивается, а поскольку уровни доверия и оппортунистического поведения изменяются разнонаправленно, то с ростом числа транзакций уровень оппортунизма понижается. Пространственная локализация предприятий смежных отраслей способствует повышению числа связей между предприятиями, что позволяет им снижать транзакционные издержки производства и реализации своей продукции. Проведенный анализ позволил сформулировать перспективные направления совершенствования механизмов предупреждения оппортунистического поведения субъектов контрактных взаимодействий в зависимости от субъекта, их реализующего: 1) меры, принимаемые органами государственной власти; 2) меры, принимаемые институтами делового сообщества (профессиональными и общественными ассоциациями и т.п.); 3) меры, принимаемые самими субъектами контрактных взаимодействий.

Научная новизна диссертационной работы состоит в следующем:

- предложена трактовка экономического содержания оппортунистического поведения (применительно к особенностям реализации контактных отношений) как уклонения субъекта контрактных взаимодействий от исполнения обязательств перед контрагентом, не обеспечиваемого механизмом формального или неформального инфорсmenta контракта (принуждения к исполнению условий контакта), которая уточняет теоретико-методологические представления о содержании и роли оппортунистического поведения путем выявления конкретных проявлений оппортунистического поведения при реализации договоров подряда и кредитных договоров, с целью более эффективной организации деятельности экономическими субъектами с учетом господствующих паттернов поведения и рисков реализации оппортунистических действий;

- раскрыты и систематизированы классические и альтернативные подходы к исследованию экономического содержания оппортунистического поведения

при реализации контрактных взаимодействий, что позволило выработать методологию эмпирического исследования оппортунистического поведения, обусловило выбор конкретных сфер контрактных взаимодействий (кредитные отношения, отношения при реализации договоров подряда), а также способа верификации полученных результатов путем использования данных арбитражных судов как высшей инстанции по гражданско-правовым делам.

- в результате проведенного анализа доказано, что в период ухудшения макроэкономической конъюнктуры издержки оппортунизма растут, поскольку снижение совокупного дохода и нормы прибыли стимулирует субъектов экономической деятельности использовать инструменты формального и неформального инфорсmenta контрактов (принуждения к исполнению условий контракта), тогда как в условиях роста макроэкономических индикаторов издержки принуждения превышают выгоды от реализации контрактных взаимодействий с участием склонных к оппортунизму субъектов экономической деятельности;

- выявлены формы оппортунистического поведения: злоупотребление правом (является преобладающей формой проявления оппортунизма в контрактных отношениях по поводу неспецифических активов) и злоупотребление доверием (превалирует в сделках со специфическими и идиосинкратическими (высокоспецифическими) активами), проявляющиеся в типах простого (участниками являются только сами стороны контракта) или усложненного оппортунистического поведения (когда привлекается третья сторона в виде скрытого агента и заключается сговор с иными лицами, которые выступают в качестве скрытого агента, используется инфорсмент с привлечением формальных или неформальных агентов-гарантов, что обуславливает повышение предконтрактных транзакционных издержек);

- эмпирически подтверждено наличие взаимовлияния оппортунистического поведения и макроэкономической динамики: движение по институциональной траектории приводит к ситуации институциональной

ловушки оппортунизма, когда снижение экономического роста способствует повышению транзакционных издержек в результате оппортунистических действий субъектов рынка, что влечет за собой прямые потери для народного хозяйства и, в свою очередь, приводит к еще большему снижению темпов развития.

- доказано, что в условиях сетевизации экономики формирование интегрированных образований (кластеров) с участием органов государственного управления, коммерческих и некоммерческих организаций выступает фактором формирования персонифицированных и неперсонифицированных доверительных отношений; определено, что кластеризация экономического пространства повышает уровень полноты контракта и способствует становлению эффективных инструментов сигнализирования, обеспечивающих снижение транзакционных издержек экзогенного оппортунизма субъектов экономической деятельности.

Теоретическая и практическая значимость. Теоретическая значимость исследования заключается в дальнейшем развитии теории транзакционных издержек с учетом выявленных особенностей проявления оппортунистического поведения на отдельных отраслевых рынках. Сформулированные рекомендации в части использования механизмов кластеризации экономики как инструмента снижения издержек оппортунистического поведения могут быть использованы при разработке стратегий социально-экономического развития национальной экономики в целом и входящих в ее состав региональных образований.

Материалы диссертации могут использоваться в учебном процессе вузов, специализирующихся в области подготовки и переподготовки кадров высшей квалификации для предприятий, органов государственной власти и местного самоуправления.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности. Содержание диссертации соответствует области исследований специальности 08.00.01 – Экономическая теория:

пункту 1.1. «Политическая экономия: структура и закономерности развития экономических отношений» – раскрыты теоретические основы оппортунистического поведения и методы исследования его проявлений; выявлены и классифицированы формы оппортунистического поведения; определены проблемы количественного анализа при изучении проблем, связанных с реализацией оппортунистического поведения субъектами экономики; предложены механизмы по снижению издержек оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий.

пункту 1.2. «Микроэкономическая теория: взаимозависимость общественного и личного благосостояния» – выявлено влияние оппортунистического поведения на перераспределения выгод между экономическими субъектами при реализации контрактных взаимодействий.

пункту 1.4. «Институциональная и эволюционная экономическая теория: эволюционная теория экономической динамики» – раскрыта противоречивость явления оппортунистического поведения в институциональном, организационном и информационном аспектах.

Апробация результатов исследования. Результаты исследования получили апробацию на международных, всероссийских и региональных научно-практических конференциях: Международной научно-практической конференции «Проблемы модернизации и посткризисное развитие современного общества» (Саратов, 2012); Региональной студенческой научно-практической конференции в рамках реализации «Программы развития деятельности студенческих объединений КФУ» (Казань, 2012); Международной молодежной научной конференции «Поколение будущего: Взгляд молодых ученых» (Курск, 2013); Международного экономического симпозиума, посвященного 50-летию экономического факультета Томского государственного университета (Томск, 2013); Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов «Казанские научные чтения студентов и аспирантов – 2013» (Казань, 2013); II региональном молодежном симпозиуме «Научная

молодежь – Приволжскому федеральному округу» (Казань, 2013); XX международной научно-практической конференции «Современные подходы к формированию концепции экономического роста: теория и практика» (Санкт-Петербург, 2014); III международной молодежной научной конференции «Будущее науки – 2015» (Курск, 2015).

Публикации автора. Наиболее существенные результаты исследования изложены в 17 работах, в том числе 6 статьях, опубликованных в журналах и изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ, и 1 монографии. Общий объем публикаций – 16,9 п.л., в том числе авторских – 10,55 п.л.

Структура и объем работы. Структура диссертационной работы обусловлена целями и задачами исследования и состоит из введения, двух глав, объединяющих шесть параграфов, заключения, списка литературы, включающего 177 источников. Текст диссертации изложен на 174 страницах, содержит 12 таблиц и 9 рисунков.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обоснована актуальность темы исследования, раскрыта степень ее научной разработанности в отечественной и зарубежной литературе, сформулированы цель и задачи, объект и предмет исследования, основные положения, выносимые на защиту, научная новизна, теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе «**Теоретико-методологические основы исследования оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности**» представлен анализ альтернативных подходов к содержанию категорий «оппортунизм» и «оппортунистическое поведение», сформулированы основные подходы к исследованию содержания и форм оппортунистического поведения, выявлена взаимосвязь оппортунистического поведения и динамики развития российской экономики.

Объективными предпосылками оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности выступают наличие неопределенности и возможность конфликта интересов контрагентов (что влечет асимметрию информации); нецелое использование институтов (эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами). Особый интерес представляет изучение соотношения понятий «оппортунистическое поведение» и «институциональная ловушка».

Оппортунистическое поведение, с одной стороны, представляет собой деятельность консервативную, во многом направленную на сохранение институционального «status quo» (в этом смысле оппортунизм – форма реализации институционального равновесия, по Д. Нортю). С другой стороны, оппортунизм может приводить экономические системы к статическому положению только условно: управление оппортунизмом «заставляет» эволюционировать сам оппортунизм, что, в свою очередь, определяет специфическую эволюцию институций. Только стремясь получить максимальную выгоду (с обеих сторон транзакции), оставаясь при этом в пределах границ институтов, индивиды, для которых институты выступают как ограничения, могут производить и воспроизводить их, определять развитие их возможностей, решая задачу распределения выгод от осуществления сделки в условиях экспериментирования с институциональными формами различных правил делового оборота. Возможности оппортунизма становятся при таком подходе не дисфункциями институций, а одним из способов их существования. С данной точки зрения оппортунизм понимается как форма развития институциональных форм взаимодействий. При этом «внутри» институций оппортунизм должен пониматься именно как внутренний конфликт, требующий разрешения. Оппортунистическое поведение не является институцией само по себе. Оно может быть реализовано в ходе взаимодействия субъектов экономической деятельности в рамках тех или иных институтов, что позволило внести уточнение в понимаемое как совокупность устойчивых неэффективных

институтов понятие «институциональная ловушка оппортунизма», которая снижает эффективность экономической деятельности и носит самоподдерживающий характер.

Выявлено что, несмотря на теоретическую и практическую значимость, эмпирические исследования оппортунизма до сих пор встречаются редко в связи со скрытым характером исследуемых явлений и недостаточной проработанностью методологических подходов. Это осложняет изучение выбранного объекта исследования, но в то же время представляет собой обширное поле для поисковых исследований в указанной сфере экономических отношений.

Для проведения эмпирического исследования оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий в современной экономике России выбраны конкретные сферы контрактных взаимодействий (кредитные отношения, отношения при реализации договоров подряда – выбор более подробно обосновывается во второй главе), что соответствует практике ранее выполненных исследований. Проведение процедур по сбору и анализу документов (смет, договоров, графиков платежей и т.п.), позволило описать конкретные проявления оппортунистического поведения в данных сферах контрактных взаимодействий, а также выделить некоторые закономерности. Кроме того, с целью верификации полученных результатов было решено использовать данные судебной практики арбитражных судов Российской Федерации (данные доступны через официальные ресурсы соответствующих судов в сети Интернет) как высшей инстанции по гражданско-правовым делам.

Во второй главе **«Оценка влияния оппортунистического поведения на способы реализации контрактных взаимодействий в современной российской экономике»** приводятся результаты анализа взаимовлияния оппортунистического поведения экономических субъектов и показателей макроэкономической динамики. Также в результате эмпирического

исследования выявлены и описаны особенности оппортунистического поведения экономических субъектов в российской экономике.

В ходе исследования представлен методологический подход к оценке объема и динамики трансакционных издержек оппортунистического поведения на примере анализа порядка установления банками процентных ставок по кредитным продуктам. Процентные ставки зависят от количества денег в обращении, спроса на заемные средства, характера мер государственного регулирования реального и финансового секторов экономики, периода займа и курса национальной валюты, оценки кредитором риска невозвращения займа, при этом последний фактор определяется необходимостью реализации превентивных защитных мер от оппортунистического поведения субъектов контрактных взаимодействий.

При этом недобросовестное поведение заемщика выступает формой добровольного или вынужденного оппортунизма, где вынужденный оппортунизм возникает вследствие обстоятельств непреодолимой силы, которые делают невозможным погашение кредита (ухудшение макроэкономической конъюнктуры, повлекшее за собой изменение условий ведения экономической деятельности; изменение институтов налоговой системы, определившее повышение налогового бремени; обострение геополитических рисков и др.).

В связи со сложностью отбора количественных переменных для анализа и оценки издержек оппортунистического поведения в ходе исследования принято допущение, согласно которому кредитная организация закладывает в величину процентной ставки по кредитам величину вероятного убытка от оппортунистического поведения заемщика. При этом возможности использования данного показателя для оценки издержек оппортунистического поведения являются ограниченными, поскольку просроченная задолженность, которую показывают банковские организации, во время спада занижает данные о принятом кредитном риске. Ввиду отсутствия иной статистической информации о характеристиках просроченной задолженности, данный показатель может быть рассмотрен при моделировании влияния издержек

оппортунистического поведения на некоторые показатели экономической деятельности организаций кредитной сферы.

Одним из явных примеров оппортунистического поведения, которое подтверждается формальными доказательствами, выступают экономические преступления. Нарушение формально закрепленных положений договора влечет за собой расходы на защиту интересов и, в частности, на судебные разбирательства, вследствие чего данные расходы представляют собой издержки оппортунистического поведения. В этом случае, значительную часть рассмотрения дел и разрешения споров в арбитражных судах можно рассматривать как следствие оппортунистического поведения.

Имеющая место обратно пропорциональная зависимость между показателем темпа экономического роста и темпом изменения числа рассматриваемых дел арбитражными судами России за 2006 – 2015 гг. отражает зависимость оппортунистического поведения от темпов экономического роста, что расширяет имеющиеся знания о закономерностях оппортунистического поведения и его влиянии на другие экономические процессы.

Динамика изменения суммы госпошлины, уплачиваемой в федеральный бюджет за рассмотрение дел арбитражными судами, также указывает на рост издержек в экономике от оппортунистического поведения. Имеет место взаимовлияние, когда движение по институциональной траектории приводит к ситуации институциональной ловушки оппортунизма, в результате чего снижение экономического роста приводит к повышению издержек в результате оппортунистических действий субъектов рынка, что влечет за собой прямые потери для народного хозяйства и усиливает снижение темпов развития.

Одним из объяснений может служить факт, согласно которому в период снижения темпов экономического роста, издержки оппортунистического поведения растут на фоне того, что снижение общей величины доходов и нормы прибыли в экономике стимулирует субъектов экономической деятельности активнее защищать свои экономические интересы и чаще вступать в споры, которые при большей величине доходов могли бы разрешиться с меньшей степенью эскалации конфликтов.

Изучение проявлений оппортунизма в рамках реализации формальных и неформальных контрактных взаимодействий по поводу неспецифических, малоспецифических и идиосинкратических активов показало, что чем выше уровень специфичности активов, которые являются предметом договора, тем выше риски оппортунистического поведения.

Под уровнем специфичности понимается степень стандартизации параметров самого продукта (услуг, работы), а также условий контракта, который опосредует транзакции с данным активом. К неспецифическим активам относятся стандартизированные продукты, сделки с которыми совершаются массово и условия их поставки / приобретения одинаковы для подавляющего большинства экономических агентов. Идиосинкратические активы характеризуются тем, что данный продукт обладает практически уникальными характеристиками, наличие которых затрудняет его использование другими экономическими агентами. Процедура поставки / приобретения таких активов с трудом поддается стандартизации.

Примеры активов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Примеры неспецифических, малоспецифических
и идиосинкратических активов

№	Тип актива по уровню специфичности	Примеры
1.	Неспецифические	бытовая техника, продукты питания, товары для дома, услуги сервиса, бытовые услуги, мойка машин, кредиты физическим лицам по скоринговым операциям и т.д.
2.	Малоспецифические	B2B, услуги электронных торговых площадок, предоставление кредита юридическим лицам, установка дверей и окон, автомобили особой комплектации, техническое обслуживание автомобильной техники и т.д.
3.	Идиосинкратические	внедрение информационных систем управления предприятиями, уникальное оборудование, дизайн офисов, строительный ремонт, строительство по индивидуальному проекту и т.д.

В ходе исследования проведен анализ формальных норм, регламентирующих порядок заключения и исполнения договоров подряда –

договоров на реализацию строительно-монтажных работ (проведен опрос специалистов (сметчиков, проектировщиков, руководителей проектов, представителей заказчика работ по обслуживанию смонтированных систем связи, работников подразделений сопровождения кредитных договоров банков и др.) в форме интервью с целью определения форм реализации оппортунистического поведения контрагентов). Верификация результатов исследования проведена на основе анализа судебной практики по спорам, связанным с договорами подряда, а также судебной практики при разрешении споров, вытекающих из правоотношений, регулируемых положениями о кредитном договоре. Это позволило выявить две формы оппортунистического поведения участников контрактных взаимодействий:

1) злоупотребление правом (преобладает в контрактах с неспецифическими активами);

2) злоупотребление доверием (преобладает в контрактах со специфическими, идиосинкратическими активами). Характеризуется наличием сговора, когда одна из сторон контракта привлекает третью сторону. Сговор заключается с целью реализации оппортунистических действий и извлечения дополнительных выгод.

Кроме того, и та и другая формы оппортунизма могут проявляться в простой форме (участниками являются только сами стороны контракта) или усложненной форме (когда привлекается третья сторона в виде скрытого агента, заключается сговор).

При реализации контрактов с неспецифическими активами, экономические отношения с которыми более институционализированы, субъект этих отношений при реализации оппортунистических действий совершает обман контрагента на основе злоупотребления правом, поскольку совершает запрещенные регулятором действия (поэтому при решении подобных вопросов в судебном порядке суд, как правило, встает на сторону потерпевшей стороны).

Под злоупотреблением правом понимается особый тип гражданского правонарушения, совершаемого правомочным лицом при осуществлении им

принадлежащего ему права, связанный с использованием недозволенных конкретных форм в рамках дозволенного ему законом общего типа поведения.

Злоупотребление правом как форма оппортунистического поведения на рынке при заключении кредитного договора представляет собой ситуацию, когда одна из сторон сделки завышает цену по кредитному договору или иными способами вводит в дополнительные затраты другую сторону сделки на основании условий, которые различно понимаются сторонами сделки и являются следствием асимметрии информации (рис. 1).

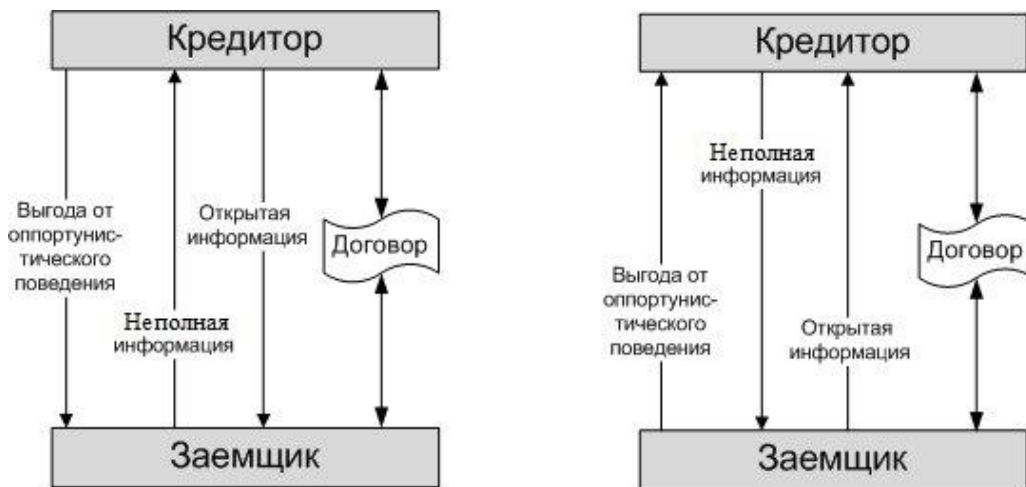


Рис. 1. Схема злоупотребления правом как форма оппортунистического поведения

В случаях, когда кредитор в кредитных договорах прописывает условие, согласно которому направляет заемщика для получения услуг страхования (или иных) в определенную фирму, оппортунистическое поведение реализуется в соответствии со схемой, представленной на рисунке 2. В таком случае кредитор отправляет заемщика страховать объект залога в аккредитованную банком страховую компанию, с которой у кредитора имеет место договоренность о взаимовыгодном сотрудничестве (сговор), что влечет для заемщика, как правило, дополнительные финансовые затраты, а для кредитора – получение части страховой премии в качестве выгоды от сговора.

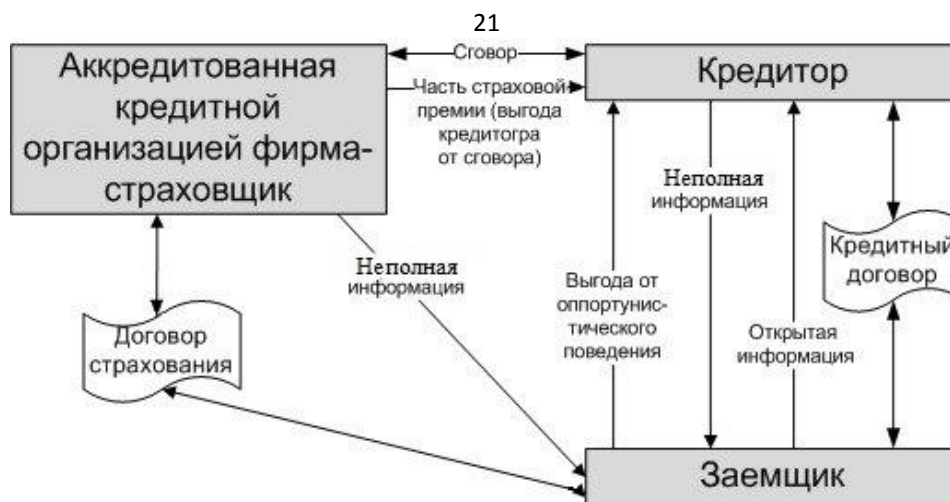


Рис. 2. Схема реализации транзакции при наличии скрытого агента как форма оппортунистического поведения (на примере реализации кредитных продуктов)

Таким образом, чем выше уровень специфичности актива, тем менее институционально оформлены контрактные взаимодействия в подобных сделках, что позволяет совершать оппортунистические действия на основе неравномерного распределения информации между контрагентами. Причем, это является ключевым фактором, поскольку даже в случае судебных разбирательств, как правило, судом назначается экспертиза, привлекаются третьи стороны (независимые эксперты и т.п.), что усложняет контрактные взаимодействия и влечет за собой дополнительные возможности для оппортунистических действий для обеих сторон контракта.

Например, манипуляция со значениями статей затрат по сметам на виды работ представляет собой злоупотребление доверием заказчика, поскольку подрядчик, как правило, располагает более полной информацией относительно механизмов сметного нормирования по сравнению с заказчиком. Возможность подобных оппортунистических действий определяется тем, что строительство является технологически сложным видом деятельности, затраты на контроль качества строительных работ являются высокими, и измерение их действительных значений связано со значительными издержками и представляет собой специфический актив.

Таким образом, злоупотребление доверием как форма оппортунистического поведения при заключении договоров подряда

представляет собой ситуацию, когда подрядчик или заказчик путем предоставления неполной или искаженной информации вводят в дополнительные затраты другую сторону сделки (рис. 3).

Наличие скрытого агента как форма оппортунистического поведения при заключении договоров подряда представляет собой ситуацию, когда с целью реализации оппортунистических действий одна из сторон сделки вступает в сговор с иными лицами, которые злоупотребляют служебным положением в целях личного обогащения, вследствие чего возникает дополнительная асимметрия информации (рис. 4).

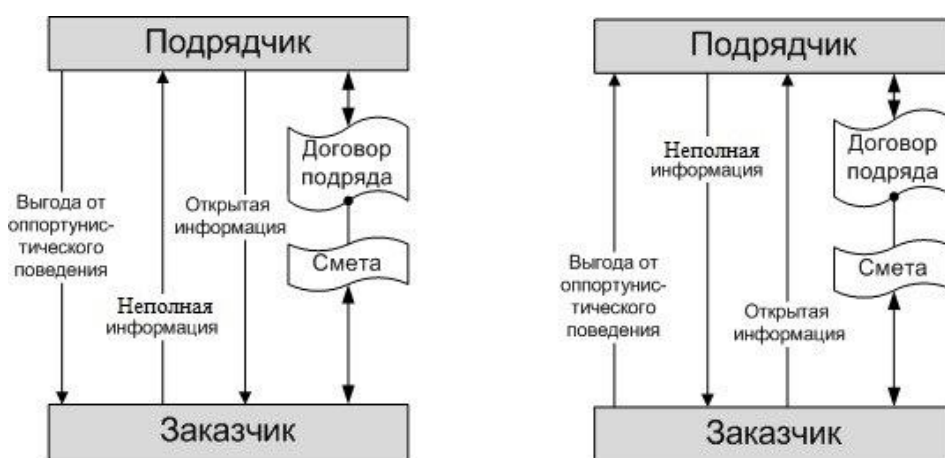


Рис. 3. Злоупотребление доверием как форма оппортунистического поведения при реализации договоров подряда

Подрядчик вступает в сговор с сотрудником заказчика с целью завышения суммы по договору, при этом сотрудник заказчика, как правило, также получает некоторую часть выгоды в результате успешной реализации сделки с включенными в нее оппортунистическими условиями.

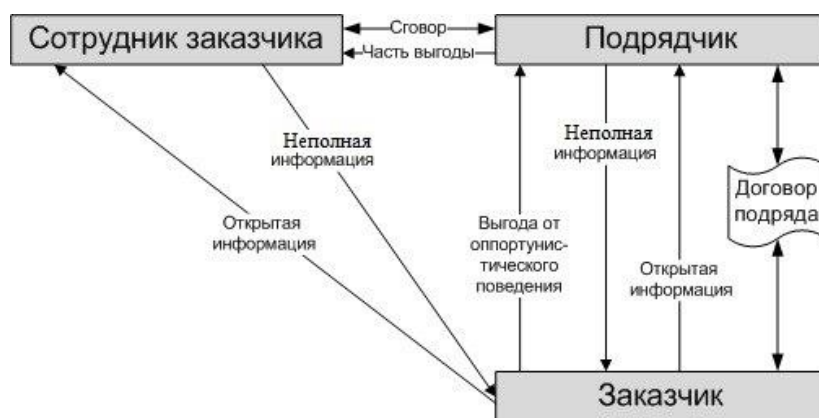


Рис. 4. Наличие скрытого агента как форма оппортунистического поведения при заключении договоров подряда

В третьей главе **«Перспективные направления предупреждения оппортунистического поведения экономических субъектов при реализации контрактных взаимодействий»** содержатся результаты исследования проявлений оппортунистических отношений на отраслевых рынках, представлены модели, отражающие влияния издержек оппортунистического поведения на способы реализации контрактных взаимодействий в современной экономике, сформулированы направления предупреждения оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности.

В результате анализа эмпирических данных об уровне доверия, полученных в результате опросов глобальной сети социальных исследований «The World Values Survey», выявлено, что при повышении частоты взаимодействия и числа транзакций между экономическими агентами, уровень межличностного доверия в отношениях будет увеличиваться, то есть сетевизация экономики выступает фактором формирования персонифицированных и неперсонифицированных доверительных отношений. Поскольку уровни доверия и оппортунистического поведения изменяются разнонаправленно, то с ростом числа транзакций уровень оппортунизма будет понижаться.

При повышении частоты взаимодействия и числа транзакций между субъектами экономической деятельности, уровень межличностного доверия в отношениях увеличивается, а поскольку уровни доверия и оппортунистического поведения изменяются разнонаправленно, то с ростом числа транзакций уровень оппортунизма будет понижаться. Более тесные взаимоотношения между субъектами могут быть обеспечены за счет создания условий для их дополнительного взаимодействия, общения, обмена информацией и опытом. Пространственная локализация предприятий смежных отраслей способствует повышению числа связей между предприятиями, которые будут, при прочих равных, искать поставщиков и клиентов преимущественно из ближайшего окружения и сопредельных территорий, что позволит им снижать транспортные и другие транзакционные издержки производства и реализации своей продукции (отраслевые союзы, профессиональные ассоциации, кластеры –

способствуют повышению прозрачности принятых форм взаимодействия, снижению неопределенности и рисков оппортунистических действий).

Сформулированы перспективные направления совершенствования механизмов предупреждения оппортунистического поведения субъектов контрактных взаимодействий в зависимости от субъекта, их реализующего: 1) меры, принимаемые органами государственной власти; 2) меры, принимаемые институтами делового сообщества (профессиональными и общественными ассоциациями и т.п.); 3) меры, принимаемые самими субъектами контрактных взаимодействий.

Государству для борьбы с негативными издержками оппортунистического поведения следует: 1) совершенствовать законодательство в сфере экономики и правовую защиту в этой сфере; 2) координировать деятельность по разработке отраслевых стандартов, которые позволяют регламентировать определенный набор процедур контрактных взаимодействий (особенно в сделках с высокоспецифичными активами); 3) разрабатывать и применять меры, демотивирующие субъектов контрактных взаимодействий к реализации оппортунизма (в том числе, способствовать развитию кластеров).

Профессиональным ассоциациям и союзам, отраслевым профсоюзам, саморегулируемым организациям, некоммерческим организациям, обществам по защите прав потребителей и т.п. с целью борьбы с негативными издержками оппортунистического поведения следует: 1) доводить до своих членов информацию о распространенных формах обмана в соответствующих отраслях; 2) способствовать созданию обучающих программ для заказчиков высокоспецифических активов, распространять информацию о существующих технологиях производства / оказания услуг и т.п. — это, в том числе, способствует снижению информационной асимметрии, которая лежит в основе оппортунистического поведения; 3) совершенствовать обычаи делового оборота и брать под защиту предпринимателей и компании в случае нарушения их прав вследствие реализации оппортунистических действий, формировать кластеры.

Субъекты контрактных взаимодействий также могут своими действиями способствовать снижению издержек оппортунистического поведения через: 1) планирование взаимодействия сторон, наблюдение за развитием реализации

контракта, 2) этапизацию исполнения контракта, 3) выявление проблем и применение корректирующих мер.

Таким образом, проведенное исследования показало, что создание кластеров выступает одним из направлений снижения транзакционных издержек оппортунистического поведения в экономической системе.

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи в изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки России

1. Григорьева, Н.С. Исследование оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов / Н.С. Григорьева // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1(33). – С. 134–140 (0,6 п.л.).

2. Григорьева, Н.С. Формы проявлений оппортунистического поведения / Н.С. Григорьева // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2015. – № 3(47). – С. 302-311. URL: http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/5549/pdf_949 (0,6 п.л.).

3. Григорьева, Н.С. Моделирование влияния издержек оппортунистического поведения на экономическую деятельность / Р.М. Кундакян, Н.С. Григорьева // Казанский экономический вестник. – 2015. – №3(17). – С. 116–122 (0,5 п.л., авт. – 0,25 п.л.).

4. Григорьева, Н.С. Особенности проявления коррупции в инновационной среде / Н.С. Григорьева, О.В. Григорьева // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 1(29). – С. 18–23 (0,5 п.л., авт. – 0,25 п.л.).

5. Григорьева, Н.С. Оппортунистическое поведение субъектов экономической деятельности на рынке стандартизированных продуктов / Н.С. Григорьева, Р.М. Кундакян // В мире научных открытий. – 2014. – № 3.6(51). – С. 2236–2248 (0,6 п.л., авт. – 0,3 п.л.).

6. Григорьева, Н.С. Зависимость оппортунистического поведения от темпов экономического роста / Н.С. Григорьева, О.В. Григорьева // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – № 3. – С.43–45 (0,5 п.л., авт. – 0,25 п.л.).

Публикации в других изданиях

7. Григорьева, Н.С. Роль географической локализации предприятий на примере строительного регионального кластера / Н.С. Григорьева // Проблемы модернизации и посткризисное развитие современного общества: материалы Международной научно-практической конференции – В 3-х частях. – Ч. 1. – Саратов: ИЦ «Наука», 2012. – С. 159–161 (0,3 п.л.).

8. Григорьева, Н.С. Исследование стадий жизненного цикла экономического кластера / Н.С. Григорьева // Конкурентоспособность компаний и территорий: кластерные технологии: сборник научных статей / под ред. Т.В. Миролюбовой; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Пермь, 2012. – С. 85–94 (0,5 п.л.).

9. Григорьева, Н.С. Кластеры как форма партнерства бизнес-структур, органов власти и институтов гражданского общества / Н.С. Григорьева //

Этическая и социальная ответственность бизнеса: материалы докладов Региональной студенческой научно-практической конференции в рамках реализации «Программы развития деятельности студенческих объединений КФУ». Казань, 15-16 ноября 2012 г. – Казань: Отечество, 2012. – С. 154–156 (0,3 п.л.).

10. Григорьева, Н.С. Оппортунистическое поведение в экономических отношениях – содержание термина и сферы его употребления / Н.С. Григорьева // Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2013: материалы Международной молодежной научной конференции (13-15 ноября 2013 г.), в 6 томах, Том 1, Часть 1. Юго-Зап. гос. ун-т., Курск, 2013. – С. 364–369 (0,3 п.л.).

11. Григорьева, Н.С. Кластеры в региональной экономике: перспективная модель экономического роста (признаки, свойства и фактор географической локализации на примере строительного кластера) / Н.С. Григорьева // Траектории реформирования российской экономики: материалы Международного экономического симпозиума, посвященного 50-летию экономического факультета ТГУ. Томск, 16-22 октября 2013 г. – Томск: Издательский Дом ТГУ, 2014. – Т. 1. – С. 155–161 (0,4 п.л.).

12. Григорьева, Н.С. Влияние институциональной структуры на издержки оппортунистического поведения / Н.С. Григорьева, О.В. Григорьева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 18–20 (0,375 п.л., авт. – 0,2 п.л.).

13. Grigoryeva, N.S. The institute of trust as a determinant of the scale of opportunistic behavior in the economy / N.S. Grigoryeva // British Journal of Science, Education and Culture. – 2015, – No. 1(7). – Vol. III. «London University Press», 2015. – P. 176–182 (0,375 п.л.).

14. Григорьева, Н.С. Исследование форм проявления оппортунистического поведения / Н.С. Григорьева // Материалы 3-й Международной молодежной научной конференции «Будущее науки – 2015», в 2-х томах / ЮЗГУ, г. Курск, 23-25 апреля 2015 г., – С. 86–89 (0,375 п.л.).

15. Григорьева, Н.С. Повышение уровня межличностного доверия как фактор снижения издержек оппортунистического поведения / Н.С. Григорьева // Материалы докладов итоговой научно-образовательной конференции «Современный проблемы глобализации мирового хозяйства и социально-культурного развития человека»: под ред. Н.Г. Багаутдиновой. – Казань: Изд-во «Отечество», 2015. – С. 80–82 (0,25 п.л.).

16. Grigoryeva, N.S. The dependence of opportunistic behavior from economic growth / N.S. Grigoryeva, O.V. Grigoryeva // American Journal of Applied Sciences (Scopus). – Vol. 12. – № 3. – P. 222–228. URL: <http://thescipub.com/abstract/10.3844/ajassp.2015.222.228>. (0,6 п.л., авт. – 0,3 п.л.).

17. Григорьева, Н.С. Исследование оппортунистического поведения в российской экономике: монография / Н.С. Григорьева, Р.М. Кундакян. – Казань: Изд-во Казан. ун-та. – 2016. – 196 с. (10 п.л., авт. – 5 п.л.).