

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

На правах рукописи

Григорьева Наталья Сергеевна

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

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:

д.э.н., доцент

Кундакчян Р.М.

Волгоград - 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. Теоретико-методологические основы исследования оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности ...	14
1.1. Эволюция представлений о содержании оппортунистического поведения в трудах отечественных и зарубежных исследователей	14
1.2. Анализ альтернативных подходов к исследованию закономерностей реализации оппортунистического поведения в контрактных отношениях	43
Глава 2. Оценка влияния оппортунистического поведения на способы реализации контрактных взаимодействий в современной российской экономике.....	56
2.1. Влияние оппортунистического поведения экономических субъектов на направление и темпы макроэкономической динамики	56
2.2. Особенности оппортунистического поведения экономических субъектов в российской экономике.....	67
Глава 3. Перспективные направления предупреждения оппортунистического поведения экономических субъектов при реализации контрактных взаимодействий	106
3.1. Моделирование влияния издержек оппортунистического поведения на агрегированные макроэкономические показатели	106
3.2. Совершенствование механизмов предупреждения оппортунистического поведения субъектов российской экономики	117
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	147
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	154

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность диссертационного 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 инфорсmenta (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.

б. 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 контрактных отношений) как уклонения субъекта контрактных взаимодействий от исполнения обязательств перед контрагентом, не обеспечиваемого механизмом формального или неформального информента 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 трансакционных 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 трансакционных 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.

Глава 1. Теоретико-методологические основы исследования оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности

1.1. Эволюция представлений о содержании оппортунистического поведения в трудах отечественных и зарубежных исследователей

Изучение международного опыта показывает, что исследование различных аспектов поведения экономических субъектов актуально, поскольку позволяет повысить эффективность прогнозных качеств экономических выводов в результате введения в анализ предположений и допущений, связанных с закономерностями поведения субъектов экономики. А. Шлейфер, М. Рэбин получили премии за разработки в области поведенческой экономической теории: за достижения в области изучения бихевиористских денежных отношений и за внедрение психологических данных о человеческом поведении в экономические модели. В 2001 году Дж. Акерлоф, М. Спенс и Дж. Стиглиц разделили Нобелевскую премию за анализ рынков с асимметричной информацией. Утверждения Дж. Акерлофа в лекции «Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение» о том, что такие поведенческие феномены, как взаимность, честность, денежные заблуждения, промедления в принятии решений объясняют такие глобальные явления, как безработица, бедность, и даже цикличность экономического развития, привели к выводу о необходимости создания и развития поведенческой экономической теории в качестве основы для изучения и прогнозирования макроэкономических явлений.

Важность исследования поведения экономических субъектов объясняется высокой значимостью социальных факторов в ходе принятия экономическими субъектами решений (как ведут себя окружающие люди, предпочтения экономических агентов, и т.п.). Экономические субъекты являются ограниченно рациональными, и их поведение не в полной мере

соответствует теоретическим выкладкам исследователей-экономистов. Экономическая теория как наука учитывает влияние многочисленных факторов, которые сложно оценить количественно, отвечает на вопрос, как люди принимают решения: у людей есть свои предпочтения, они сталкиваются с ограничениями, и они думают о своём будущем, у них есть какие-то верования и надежды. Ключевой момент в данном случае заключается в том, что человек сам для себя определяет свои предпочтения, ограничения и планы на будущее, на основании чего он делает выводы; и каждый из этих феноменов как минимум отчасти социально предопределен¹.

В 2002 году Нобелевскую премию разделили между Д. Канеманом за получение интегрированного проникновения психологического исследования в экономическую науку, особенно касающегося суждений людей и принятия ими решений в условиях неопределенности и В. Смитом за внедрение лабораторных экспериментов как инструмента в эмпирическом экономическом анализе при изучении механизмов альтернативного рынка.

О возрастании роли поведенческой экономической теории говорит тот факт, что с 2001 по 2011 годы количество ссылок в области поведенческой экономической теории увеличилось более, чем в 5 раз в EconLit² - одной из американских систем учета научного цитирования, в то время как цитирование работ из иных областей экономических исследований возросло в значительно меньшей степени.

Поведенческая экономическая теория представляет собой объединение психологии и экономической теории, и исследует - что произойдет в экономической системе, где некоторые субъекты демонстрируют

¹ Дурлауф, С. Зачем экономисты изучают поведение человека? / С. Дурлауф // Фонд Егора Гайдара. Фото, видео и текст первой лекции из цикла публичных лекций по экономике «Homo Socialis - кто он?» // Режим доступа: <http://lectures.gaidarfund.ru/articles/1882>.

² Levinson, A. Happiness, behavioral economics, and public policy / A. Levinson // National Bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138. 2013.

ограничения в познавательных способностях и естественные трудности в принятии решений³.

В научной литературе отмечается недостаток эмпирических исследований по выявлению особенностей и закономерностей отдельных видов экономического поведения. В частности, в недостаточной степени изучено оппортунистическое поведение экономических субъектов при совершении ими различных рыночных транзакций.

Институционализм развивался прежде как альтернатива неоклассическому мейнстриму, в связи с чем его представители в большей степени были призваны исследовать противоречия капиталистической системы, проблемы функционирования экономических институтов рыночного типа. Это привело к формированию по сути негативистского раздела институциональной экономической теории, относящийся как к ее позитивному, так и к нормативному разделам, что вполне допустимо, поскольку «путаница между позитивной и нормативной экономической наукой является до некоторой степени неизбежной»⁴. Применяемый в рамках негативистских работ аналитический инструментарий (например, теория транзакционных издержек, концепции «провалов» рынка и государства, дисфункций институтов и институциональных «ловушек» и т.д.) позволяют повысить реалистичность анализа сложившейся институциональной системы в целом, в том числе эффективных институтов и прогрессивных институциональных изменений⁵.

Определение содержания понятийного аппарата в любой области научного знания, то есть тех терминов и категорий, в которых описываются реальные экономические явления, – основа методологии любого исследования, поэтому обратимся к изучению эволюции представлений о

³ Mullainathan, S., Thaler R.H. Behavioral Economics / S. Mullainathan, R.H. Thaler // NBER. – Working Paper, Number 7948. - 2000. - P. 100.

⁴ Фридмен, М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен // THESIS. - 1994. - Вып. 4. - С. 20–52.

⁵ Лаврентьева, А.В. Институциональные патологии в экономике России / А.В. Лаврентьева // XVI Региональная конференция молодых исследователей Волгоградской области, 8-11 ноября 2011 г. – Волгоград: Изд-во ВолГУ. - 2012. – С. 20–22.

содержании оппортунистического поведения в трудах отечественных и зарубежных исследователей.

Важность исследования поведения экономических агентов объясняется высокой значимостью социальных факторов в ходе принятия экономическими субъектами решений. В то же время, в научной литературе отмечается недостаток эмпирических исследований по выявлению особенностей и закономерностей отдельных видов экономического поведения⁶. В частности, в недостаточной степени изучено оппортунистическое поведение экономических агентов. Так, одной из существенных причин несовершенства договорных отношений является высокий уровень оппортунизма в российских корпорациях⁷, в том числе и при реализации контрактных отношений.

Термин «оппортунизм» в разные исторические периоды имел различные трактовки среди исследователей, что привело к неоднозначности его сути. Изначально считается, что термин «оппортунизм» происходит от латинского «oportunus» – что означает «удобный», «подходящий»; первыми сферами его применения были политическая сфера, политические отношения; экономические отношения. Так, Т. Веблен в работе «Теория праздного класса» 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, по мнению Т. Веблена,

⁶ Uzzi, B. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness / B. Uzzi // Administrative science quarterly. – 1997. – Vol. 42 (1). - P.35-67.

⁷ Benzl, D., Kozlova, E., Silova, E. Opportunism and efficiency of contractual relations in Russian corporations / D. Benzl, E. Kozlova, E. Silova // CBU International Conference of Innovation, Technology transfer and Education. - 2014. - P.75-82.

- это человек, скорее хитрый, чем изобретательный, а его капитанство носит финансовый, а не производительный характер, считал Т. Веблен⁸.

Помимо прочего, хищническая духовная позиция включает в себя две варварские черты: злобность и коварство, что является выражением чисто эгоистического склада ума. Эти черты, в понимании Т. Веблена, воспитаны денежной культурой, обладают большой эстетической ценностью и чрезвычайно полезны в целях получения личных выгод в жизни индивидом, который заботится о достижении успеха.

Позже данный термин стал использоваться сторонниками марксистского учения, где он приобрел особое значение, а именно как теория и практика в рабочем движении, заключающаяся в отказе от революционной борьбы пролетариата; отступничество от принципов марксизма-ленинизма, что отразилось в трудах Э. Бернштейна, Г.В. Плеханова и других. «Оппортунизм состоит в том, чтобы жертвовать коренными интересами, выгадывая временные частичные выгоды. Вот в чем гвоздь, если брать теоретическое определение оппортунизма»⁹.

Проблема оппортунизма нашла отражение также в конституционной экономике и новой политэкономии (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок), когда рассматривалось поведение политиков до и после избрания на пост¹⁰.

Необходимо отметить, что интерес исследователей Европы и Америки к данной теме проявился значительно раньше, чем в России. Проблемы оппортунистического поведения поднимались ими в вопросах управления организацией¹¹ (трудовой оппортунизм). Например, когда в акционерном обществе происходит отделение прав управления от прав собственности, возникает конфликт интересов между собственниками и наемными управленцами, что требует особых механизмов управления данной сферой

⁸ Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен // М.: 1984. С. 200- 266.

⁹ Ленин, В. И. Полн. собр. соч., 5 изд., Т. 42, с. 58.

¹⁰ Rajagopalan, S. An Appreciation: James M. Buchanan / S. Rajagopalan// 2013. Made of access: <https://thinkmarkets.wordpress.com/2013/01/22/an-appreciation-james-m-buchanan-1919-2013/>.

¹¹ Белокрылов, А.А., Белокрылова, О.С., Вольчик, В.В., Кетова, Н.П. Рынок труда региона и его институциональная организация / А.А. Белокрылов, О.С. Белокрылова, В.В. Вольчик, Н.П. Кетова // Ростов-на-Дону.: Изд-во РГУ. - 2003. - 189 с.

потенциально конфликтных отношений. Обращение к изучению этих вопросов со стороны экономистов стало наиболее заметно в 1980-е гг. (Дж.К. Гэлбрейт, У. Ростоу, Д. Белл и др. представители институциональной экономической теории).

И все же термины «оппортунизм», «оппортунистическое поведение» получили наибольшее распространение в зарубежной экономической литературе в рамках институциональной экономической теории.

Анализ институциональной динамики, предпринятый Й.А. Шумпетером и Дж.К. Гэлбрейтом, по-новому представил механизм экономического развития как результирующий итог предпринимательских, новаторских изменений и рамках институтов, а сделанный Дж.К. Гэлбрейтом вывод о необходимости идентификации целей отдельных субъектов с институциональными целями предложил исследователям новую проблему – проблемы институционализации хозяйствующего субъекта и его влияния на иерархию государственных целей¹². Автор отмечает, что институциональный подход акцентирует внимание на необходимости коллективных, компромиссных взаимодействий хозяйствующих субъектов¹³, что повышает интерес исследователей в том числе к изучению проблем оппортунистического поведения в экономике, которое препятствует построению согласованных взаимодействий экономических субъектов.

Также под оппортунистическим поведением понимают поведение участника экономических отношений, направленное на одностороннее получение преимуществ за счет другого участника этих отношений¹⁴. Оппортунистическое поведение (opportunistic behavior) — предпосылка о поведении экономического агента, который, следуя личной выгоде, может уклоняться от соблюдения условий договора с целью получения прибыли за

¹² Лебедева, Н.Н. Институциональная экономика: Материалы к спецкурсу / Н.Н. Лебедева // Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999. — 76 с. С.37. Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/447/25447/files/volsu014.pdf>.

¹³ Лебедева, Н.Н. Новая институциональная экономическая теория: Лекции, тесты, задания / Н.Н. Лебедева // Волгоград: Волгogr. науч. изд-во, - 2005. - 171 с.

¹⁴ Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общей редакцией академика РАЕН, д.э.н. Г.Б. Клейнера // Москва, «КОНСЭКО». - 1998.

счет ущемления прав партнера, в том числе за счет обмана и сокрытия информации¹⁵. По А. Алчиану, индивид не всегда выбирает наиболее оптимальную альтернативу, зачастую решение базируется на имеющемся опыте (на ограниченной ретроспективной информации) или на приверженности к обычаю и традиционному поведению¹⁶.

Наиболее распространенной трактовкой оппортунистического поведения как экономического явления считается определение, данное экономистом О. Уильямсоном, который под оппортунизмом понимал «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму»¹⁷.

С точки зрения О. Уильямсона, оппортунизм представляет собой ситуацию, когда экономический субъект предоставляет контрагентам неполную или искаженную информацию. Такое поведение ведет к возникновению информационной асимметрии, что усложняет протекание экономических отношений, как до заключения сделки, так и после. К примерам оппортунизма можно отнести проблему неблагоприятного отбора, «морального риска».

Неблагоприятный отбор обычно трактуют как проявление предконтрактного оппортунизма, который возникает при наличии асимметрии информации и заключается в том, что более информированные агенты, стремясь максимизировать свои выгоды, совершают действия, которые негативным образом сказываются на благосостоянии остальных участников сделки.

Моральный риск представляет собой постконтрактный оппортунизм, и заключается в том, что после заключения контракта действия агента могут не

¹⁵ Одинцова, М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова // М.: НИУ Высшая школа экономики, - 2009. - 399 с.

¹⁶ Alchian, A. Economic Forces at Work / A. Alchian // Indianapolis: Liberty Press. – 1977. - P.17.

¹⁷ Уильямсон, О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // THESIS. – 1993. - Т.1, вып. 3. - С.39-49.

соответствовать интересам принципала. Причины данного явления кроются в том, что, во-первых, принципал и агент могут иметь разные интересы, а во-вторых, большое значение имеет асимметричность информации.

Поведенческая неопределенность является важным фактором при построении контрактных взаимоотношений¹⁸.

Оппортунизм является одним из центральных допущений для существования транзакционных издержек в экономике¹⁹, риски оппортунистического поведения принимаются во внимание при принятии решений об осуществлении инвестиций²⁰.

А. Buvik и Т. Reve²¹, De Vita²², и А. Söllner²³ указывают на наличие связи между проявлениями оппортунистического поведения и характеристиками активов, которые являются объектами контрактных отношений.

Оппортунизм в теории транзакционных издержек О. Уильямсона наряду с ограниченной рациональностью обуславливает необходимость появления институций и специфических форм организации экономических транзакций, выбор которых связан с мотивами минимизации транзакционных издержек. О. Уильямсон показывает, каким образом индивидуальные специфические действия влияют на формирование имеющих экономические последствия социально-экономических структур.

Согласно его представлениям, оппортунизм представляет собой альтернативу посылке о прямом и примитивном следовании индивидов

¹⁸ Niesten, E., Jolink, A. Incentives, opportunism and behavioral uncertainty in electricity industries // Journal of Business Research. - 2011. Mode of access: <http://www.gredeg.cnrs.fr/Documents/2012/Niesten%20&%20Jolink%202011%20JBR.pdf>.

¹⁹ Alchian, A. Economic Forces at Work / A. Alchian // Indianapolis: Liberty Press. - 1977. - P.17.

²⁰ Hodaka Morita, Maroš Servátka. Investment in Outside Options as Opportunistic Behavior: An Experimental Investigation // 2014. Mode of access: <http://www.econ.canterbury.ac.nz/RePEc/cbt/econwp/1431.pdf>.

²¹ Buvik, A, Reve, T. Asymmetrical deployment of specific assets and contractual safeguarding in industrial purchasing relationships / A. Buvik, T. Reve // J Bus Res. – 2001. – Vol.51(2). – P. 101–113.

²² De Vita, G., Tekaya, A., Wang, C. Asset specificity's impact on outsourcing relationship performance: a disaggregated analysis by buyer–supplier asset specificity dimensions / G. De Vita, A. Tekaya, C. Wang // J Bus Res. – 2010. – Vol.63(7). – P. 657–666.

²³ Söllner, A. Asymmetrical commitment in business relationships / A. Söllner // J Bus Res. – 1999. – Vol.46(3). – P. 219–33.

своим интересам. У эгоистического поведения, или одностороннего следования своим интересам, можно выделить три уровня. Самая сильная форма, к которой обращается экономическая теория транзакционных издержек, - это оппортунизм. Простое преследование односторонней выгоды является полусильной формой. Наконец, слабая форма, означающая на деле отсутствие следования своим интересам, - это послушание. Оппортунизму присуще «коварство» (термин О. Уильямсона), и тем самым он отличается от простого следования своим интересам, представляя собой более сложную модель поведения экономического субъекта.

Понятие оппортунистического поведения тесно связано с категорией транзакционных издержек. В экономической науке ещё в XIX веке некоторые экономисты высказывали предположение о том, что в реальной экономике заключение сделок между агентами связано с определенными издержками. Одним из таких ученых был родоначальник австрийской школы К. Менгер²⁴. Согласно его выводам, экономический обмен происходит только тогда, когда каждый участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Таким образом, деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а продуктивная деятельность, как и производство материальных благ. К. Менгер отмечал, что в действительности случаи, когда «жертвы меновой операции» сводятся к минимуму, и контрагенты получают всю выгоду, встречаются редко, и вряд ли можно столкнуться в реальности с такой ситуацией, чтобы акт мены происходил совершенно без экономических жертв, хотя бы последние ограничились только потерей времени²⁵.

В XX веке для определения потерь общества от функционирования рыночного механизма заключения и реализации сделок было введено

²⁴ Вольчик, В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. Лекция 3 / В.В. Вольчик // Библиотека учебной и научной литературы. Режим доступа: http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/volchik_kurs/01.aspx.

²⁵ Там же.

понятие транзакционных издержек, которое легло в основу теории транзакционных издержек, которая, в свою очередь, является составной частью неоинституционализма. «Транзакция» в переводе с латинского означает «соглашение», «сделка». Одно из первых определений транзакции дал Джон Коммонс в книге «Институциональная экономика» (1931). По Дж. Коммонсу в основе любой транзакции лежит конфликт интересов, а целью является решение этого конфликта путем обмена, отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, созданных обществом.

Примерно подобной точки зрения придерживается отечественный экономист В.В. Вольчик, который относит издержки от оппортунистического поведения к транзакционным издержкам. Он трактует издержки оппортунистического поведения как самый скрытый элемент транзакционных издержек²⁶. Проблемы в изучении оппортунистического поведения и его закономерностей связаны с тем, что сами факты подобного поведения экономических субъектов являются неочевидными и сложно доказуемыми.

В современной экономической теории имеется множество определений транзакционных издержек. Наиболее часто под транзакционными издержками понимают издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о заключении сделки, измерения и контроля хода ее выполнения. Они включают явные издержки и неявные (затрачиваемое время). В широком смысле это все издержки общества, которые не относятся непосредственно к физическому процессу производства благ. Так, например, К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Это издержки функционирования рыночной системы экономических отношений. В неоклассической же теории предполагается по умолчанию, что рынки функционируют без издержек, однако в реальной действительности они всегда отличны от нуля.

²⁶ Там же.

О. Уильямсон предлагал следующее определение: «Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов. Одна стадия деятельности заканчивается и начинается другая». В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»²⁷. Эти издержки служат источником формирования социальных, политических и экономических институтов.

Обобщая вышесказанное, выведем понятие транзакции, которая представляет собой операцию, связанную с куплей-продажей товара или услуги, обмена на деньги или безвозмездную передачу, связанную с переходом права собственности; иными словами, такое перемещение товара или оказание услуги, которое может сопровождаться торгом по поводу цены, качества, сроков поставки и прочих условий сделки. Именно в подобной ситуации возникают предпосылки для возникновения и реализации оппортунистических действий и, следовательно, возникновения транзакционных издержек.

Смысл и значение транзакционных издержек наиболее системно раскрыл Р. Коуз, согласно учению которого, одной из задач государства является такое совершенствование социально-экономического механизма, при котором транзакционные издержки участников рыночного обмена были бы минимальны.

В то же время значимость изучения и понимания внутренних механизмов развития таких явлений, как оппортунистическое поведение, объясняется негативным влиянием оппортунизма на эффективность экономической деятельности. Оппортунизм является одним из центральных допущений для существования транзакционных издержек в экономике.

²⁷ Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. - 180 с.

Согласно О. Уильямсону²⁸, огромное количество проблем экономической организации упускается или может быть неверно истолковано, если оппортунизм игнорируется или подавляется. Кроме того, проблема оппортунистического поведения при реализации контрактных отношений рассматривалась ранее в работах D. Parker²⁹, G. Baker³⁰, H. Xiao³¹, S. Kunte³², P. Casas-Arce³³, D. Campbell и D. Harris³⁴, K.H. Wathne³⁵, C. Cordes³⁶. Однако, причинно-следственная связь между масштабами оппортунистического поведения в экономике и особенностями реализации контрактных отношений остается малоизученной и требует дополнительного доказательства.

Тем более, что отдельными авторами также указывается, что проявления оппортунистического поведения являются договорными по своей сущности³⁷.

Таким образом, на основе проведенного нами анализа, в экономической литературе могут быть выделены следующие основные области применения термина «оппортунизм»: 1) «дикий» капитализм;

²⁸ Williamson, O. E. Opportunism and its Critics, *Managerial and Decision Economics* 14: 97–107.

²⁹ Parker, D., Hartley, K. Transaction Costs, Relational Contracting and Public Private Partnerships: A Case Study of UK Defence / D. Parker, K. Hartley // *Journal of Purchasing and Supply Management*. - 1993. - Vol. 9(3). - P. 97-108.

³⁰ Baker, G., Gibbons, R., Murphy, K. J. Relational Contracts and the theory of the firm / G. Baker, R. Gibbons, K. J. Murphy // *Quarterly Journal of Economics*. – 2000. – Vol. 117(1). – P. 39-84.

³¹ Xiao, H., Proverbs, D. Contractor relationships: A comparison in Japan, the UK and the US / H.Xiao, D.Proverbs // *Journal of Construction Procurement*. – 2003. – Vol. 9(2). – P. 52-64.

³² Kunte, S. Contractual Relationships in the Absence of Formal Enforcement: Experimental Evidence from Germany and Kenya / S. Kunte // *Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität Göttingen*. Mode of access: <http://hdl.handle.net/11858/00-1735-0000-0022-6070-7>.

³³ Casas-Arce, P., Kittsteineryz, T. Opportunism and Incomplete Contracts / P. Casas-Arce, T. Kittsteineryz // *RWTH Aachen University*. Mode of access: http://www.mikrooekonomie.rwth-aachen.de/workingpaper/Opportunism_and_Incomplete_Contracts.pdf.

³⁴ Campbell, D., Harris, D. Flexibility in long-term contractual relationships: the rope of cooperation / D.Campbell, D.Harris // *Lean Construction Journal*. - 2005. - Vol.2. Mode of access: http://www.leanconstruction.org/media/docs/lcj/LCJ_05_001.pdf.

³⁵ Wathne, K.H. Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions /K.H. Wathne// *Journal of Marketing*. - 2000. - Vol.64, №4. - P.36-52. Mode of access: <http://search.epnet.com/direct.asp?an=3789053&db=buh>.

³⁶ Cordes, C., Richerson, P.J., McElreath, R., Strimling, P. How does opportunistic behavior influence firm size? / C.Cordes, P.J.Richerson, R.McElreath, P.Strimling // *The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics*. - 2006. Mode of access: <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/31856/1/522545262.pdf>.

³⁷ Love, J.H. On the Opportunism-Independent Theory of the Firm / J.H. Love // *Aston Business School, Aston University*. Mode of access: http://eprints.aston.ac.uk/3576/1/Opportunism_independent_theory_of_the_firm.pdf.

2) марксистское учение; 3) конституционная экономика; 4) трудовые отношения; 5) организационные отношения; 6) теории дискриминации; 7) институциональная экономическая теория; 8) неоинституциональная экономическая теория, основное содержание которых представлено в таблице 1.

Как показывает проведенный обзор теоретических подходов к понятию оппортунистического поведения со стороны отечественных и зарубежных исследователей, оппортунизм возможен в случае, когда происходит перераспределение прав собственности между субъектами контрактных взаимодействий³⁸. Причем один из участников получает большие выгоды от участия в контрактных отношениях за счет доли выгод, которые должны принадлежать контрагенту. В таком случае, для выявления форм оппортунизма важен учет этических правил поведения и обычаев делового оборота при ведении контрактных взаимодействий, сложившихся в рамках той или иной группы экономических субъектов, территории или государства.

Следовательно, важное значение при анализе проблем, связанных с оппортунистическим поведением, имеют характеристики институциональной среды, в рамках которой функционируют контрагенты в ходе формирования контрактных отношений и последующего исполнения договорных обязательств. Институты представляют собой устоявшиеся правила взаимоотношений субъектов экономики (фирм и домашних хозяйств, органов власти, научно-исследовательских учреждений и т.д.), а оппортунистическое поведение связано с их нарушением, а также с уклонением от исполнения принятых на себя ранее договорных обязательств.

³⁸ Контрактные взаимодействия понимаются в данном контексте в широком смысле, как формальные и/или неформальные хозяйственные отношения между субъектами экономики, в основе которых лежат договоренности (или договоренность) по поводу некоторого материального или нематериального актива.

Анализ трактовок категории «оппортунизм»
с точки зрения представителей различных научных направлений³⁹

№	Научные направления	Трактовка содержания категории «оппортунизм»
1	«Дикий» капитализм (Т. Веблен и др.)	Корни оппортунистического поведения лежат в хищническом темпераменте и образе мыслей, которые в области практического применения трансформируются в действия, приводящие к мошенничеству
2	Марксистское учение (В.И. Ленин и др.)	Оппортунизм как отказ от революционной борьбы пролетариата
3	Конституционная экономика (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и др.)	Оппортунизм как расхождения в поведении политиков до и после избрания на пост
4	Трудовой оппортунизм (Дж. К. Гэлбрейт, Н.Ю. Богданова ⁴⁰ , Е.В. Козлова ⁴¹ , О.Г. Бодров ⁴² и др.)	Оппортунизм как поведение наемных сотрудников организации, входящее в противоречие с интересами наемных менеджеров
5	Организационные отношения (Дж. К. Гэлбрейт и др.)	Оппортунизм как поведение наемных менеджеров организации, входящее в противоречие с целями организации как единого целого
6	Теории дискриминации (Д. Клейн, П. Дасгупта и др.)	Оппортунизм как форма дискриминации одних участников экономических отношений со стороны других участников
7	Институциональная экономическая теория (О. Уильямсон и др.)	Оппортунизм как следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая такие явные формы обмана, как ложь, воровство, но не ограничиваясь ими
8	Неоинституциональная экономическая теория (Д. Норт, В.В. Вольчик и др.)	Оппортунизм как преднамеренное скрытое действие экономического агента, основанное на использовании информационного преимущества и направленное на достижение личного интереса, в ущерб интересам других участников имплицитного соглашения. Оппортунистическое поведение рассматривается в рамках транзакции, как скрытый элемент транзакционных издержек

Оппортунизм носит всепроникающий характер и способен распространяться на любые формы взаимодействия субъектов экономики; он

³⁹ Составлено автором.

⁴⁰ Богданова, Н.Ю. Оппортунистическое поведение: к формулировке понятия / Н.Ю. Богданова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. - 2009. - №2. - С.199-204.

⁴¹ Козлова, Е.В. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях / Е.В. Козлова // Вестник Челяб. гос. ун-та. 2012. - № 10(264), Вып. 38. - С. 117–121. Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/264/020.pdf>.

⁴² Bodrov, O.G. Main causes of Staff labor opportunism in organizations/ O.G. Bodrov // Life Science Journal. 2014. - Vol. 11, № 9 SPEC.

влечет за собой рост транзакционных издержек, включающих издержки деструктивного поведения и издержки защиты от третьих лиц; сложность и дороговизну индивидуальной защиты от оппортунистического поведения контрагентов.

В научной экономической литературе преимущественно указывается, что проблема оппортунизма может возникнуть в отношениях между менеджером (или собственником) и работником фирмы⁴³. Однако, следуя предыдущему тезису о том, что оппортунизм имеет «всепроникающий характер»⁴⁴ и способен распространяться на любые формы взаимодействия субъектов экономики, представляется целесообразным изучать оппортунизм в отношениях между самыми различными группами экономических субъектов.

В некоторых научных исследованиях отмечается, что постоянное воспроизводство оппортунистического поведения объясняется его относительной выгодностью по сравнению с добросовестным исполнением обязательств. При выборе стратегии поведения субъекты могут провести оценку неотвратимости и жесткости наказания за оппортунистическое поведение, размера выигрыша от кооперации в сопоставлении с выигрышем других партнеров, ожидаемой продолжительности взаимодействия, коэффициента дисконтирования (обесценивания) будущих результатов, относительной доли оппортунистов, уровня общественного доверия, характерного для конкретной культуры.

Экономические субъекты имеют различную склонность к оппортунистическому поведению. Некоторые исследователи⁴⁵ отмечают, что

⁴³ Баев, И.А., Климов, Б.О. Моделирование оппортунистического поведения промышленного предприятия / И.А. Баев, Б.О. Климов // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. - 2009. - №29 (162). - С.63-65.

⁴⁴ Бас, А.В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики / А.В. Бас // Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskie-i-institutsionalnye-ogranicheniya-opportunisticeskogo-povedeniya-subektov-ry>.

⁴⁵ Chen, C.C., Peng, M.W., Saporito, P.A. Individualism, Collectivism, and Opportunism: A Cultural Perspective on Transaction Cost Economics / C.C. Chen, M.W. Peng, P.A. Saporito // Journal of Management. - 2002. – Vol.28(4). - P. 567–583.

в конкурентных условиях представители различных культур будут проявлять различные уровни склонности к оппортунистическому поведению в зависимости от социальных отношений, сложившихся между заинтересованными сторонами, а также от того, на что больше ориентируются представители вовлеченных культур: на индивидуалистические или коллективистские ценностные установки. Когда возникает конфликт интересов между индивидом и группой лиц, членом которой является индивид, индивидуалист будет иметь склонность к оппортунистическому поведению больше, чем в случае, если он разделяет ценности коллективизма. В случае противоречия между интересами индивида и интересами экономического субъекта за пределами группы, членом которой является индивид, коллективист будет иметь склонность к оппортунистическому поведению выше, чем индивидуалист. В случае противоречия между интересами группы, в которую входит индивид и интересами группы, в которую индивид не входит, коллективист будет иметь склонность к оппортунистическому поведению от имени своей группы выше, чем индивидуалист. Таким образом, ценностные установки оказывают значительное влияние на проявления оппортунизма со стороны экономических субъектов.

Оппортунистическое поведение - это способ действия субъекта рыночной экономики в соответствии с индивидуальными и институциональными интересами, не ограниченный моральными устоями и противоречащий институциональным интересам других субъектов. Другими словами, оппортунизм - это преследование личных интересов с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации⁴⁶. Латентный (скрытый)

⁴⁶ Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь 2-е изд., исправ. - М.: ИНФРА-М, 1998. С. 232.

характер оппортунизма означает признание не случайности той или иной структуры обмена экономических благ.

Отечественный исследователь Е.В. Попов выделил следующие элементы проявления оппортунистического поведения⁴⁷: 1) несовпадение интересов контрагентов; 2) асимметричность информации; 3) скрытый характер оппортунистического поведения; 4) наличие ущерба для контрагента; 5) преднамеренность действий.

Кроме следования собственным интересам основным условием оппортунистического поведения являются неопределенность и несовпадение интересов разных участников контрактных взаимодействий⁴⁸. В качестве предпосылок оппортунистического поведения называют такие экономические явления и процессы, как⁴⁹: отделение собственности от управления (сопровождающееся обезличиванием ответственности за конечный результат), сложности спецификации прав собственности, проблематичность осуществления специфических инвестиций; неопределенность ситуации и асимметричный характер распределения информации между субъектами контрактных взаимодействий, усиливающей для стороны, владеющей информацией, стимулы к недобросовестному поведению; ограниченная рациональность, реализуемая как неразвитость эффективных правовых и общественных институтов, гарантирующих права собственности; нецелевое использование институтов (эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, «подчинение институтов», посредством захвата института и децентрализации власти, «институциональные ловушки»).

⁴⁷ Попов, Е.В. Институты миниэкономики. М: ЗАО «Изд-во «Экономика», - 2005, - С.123-125.

⁴⁸ Литвинцева, Г.П. Словарь терминов по институциональной экономике / Г.П. Литвинцева // Новосибирск: Изд-во НГТУ. 2003.

⁴⁹ Бас, А.В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики / А.В. Бас // Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskie-i-institutsionalnye-ogranicheniya-opportunisticeskogo-povedeniya-subektov-ry>.

Недостаточное качество институционального окружение благоприятствует производству в стране товаров и услуг с неглубокой степенью переработки, посредством вертикально интегрированных структур⁵⁰, в связи с чем в настоящее время на экономическое развитие оказывают значимое влияние наличие институциональных ловушек, расхождений (institutional traps, threshold effects, and divergence), диспропорции между различными секторами экономической системы. В этой связи особый интерес представляет изучение взаимоотношения понятий «оппортунистическое поведение» и «институциональная ловушка». Кроме того, преодоление институциональных ловушек является одной из закономерностей формирования эффективной инновационной среды⁵¹, что особенно актуально в настоящее время для российской экономики.

Понятие «ловушка» применительно к экономическим процессам одним из первых использовал Дж.М. Кейнс для описания явления, которое он назвал «ликвидной ловушкой» по отношению к динамике процента⁵².

Дж. Хикс и Э. Хансен использовали понятие «инвестиционная ловушка» для описания закономерностей динамики инвестиций. Из числа российских экономистов одним из первых, кто использовал термин «институциональная ловушка», был В.М. Полтерович⁵³. Согласно ему, институциональная ловушка представляет собой «неэффективную устойчивую норму (институт), имеющую само поддерживающийся характер»⁵⁴. По его мнению, причиной возникновения «ловушек» являются

⁵⁰ Várdy F. Institutional Traps, 2010 / V. Várdy // Made of access: <http://faculty.haas.berkeley.edu/fvardy/Institutions.pdf>.

⁵¹ Grigoryan, K.A., Ramazanov, A.V. The Comparison of the Interaction of Regional Industrial Clusters with the Financial Sector of the Economy / K.A. Grigoryan, A.V. Ramazanov // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. - Vol 6, №1. - P.256-260.

⁵² Манохина, Н.В. Институциональные ловушки и институциональный вакуум в российской инновационной среде / Н.В. Манохина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2011. - № 5. - С.44-48.

⁵³ Полтерович, В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и мат. методы. - 1999. - № 2. - С.1-37.

⁵⁴ Полтерович, В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. - 2001. Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/2001.pdf>.

резкие изменения макроэкономических условий, передача переходной ренты частным лицам, недостаточность государственного контроля, а также макроэкономическая политика, направленная на подавление инфляции «любой ценой».

Построенная В.М. Полтеровичем теория «институциональных ловушек» в целом раскрывает их содержание и механизм возникновения, однако некоторые аспекты остаются нераскрытыми. В частности, недостаточно изучены взаимосвязи между институциональными ловушками и отдельными видами поведения экономических агентов, в частности – оппортунистического поведения.

В терминах неоинституциональной теории «институциональная ловушка — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер»⁵⁵. При этом после формирования «институциональной ловушки», возврат к предыдущим условиям ведения экономической деятельности не приведет к ее разрушению. Институциональные ловушки характеризуют ситуации неэффективной, но кажущейся «удобной» модели поведения. В силу зависимости социально-экономической системы от ее предшествующего пути развития, а также в связи с ограниченными когнитивными способностями человека как субъекта экономических отношений, действие подобных неэффективных моделей поведения может продолжаться достаточно долго.

Одним из наиболее распространенных примеров неэффективного технологического размещения стала «проблема QWERTY», которая была впервые выявлена и описана в работе Д.Норта «Экономическая теория эффекта QWERTY». Предметом его исследования явились факторы, которые обусловили стандартное расположение букв английского алфавита на клавиатуре компьютеров. На первых пишущих машинках такое расположение было выбрано случайно. Но через 65 лет, когда было

⁵⁵ Алексеева, Ю.С. Институциональные ловушки / Ю.С. Алексеева // Режим доступа: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66934.doc.htm.

предложено расположение букв, обеспечивающее более высокую скорость печати (на 20-40%), для перехода на новую систему пришлось бы переучивать всех машинисток, уже освоивших скоростной метод печатания в системе QWERTY. В результате в настоящее время мы имеем клавиатуру с тем же традиционным расположением букв. Как отмечает Д.Норт, «приращение изменений в технологической сфере, однажды принявшее определенное направление, может привести к победе одного технологического решения над другими даже тогда, когда первое технологическое направление, в конце концов, оказывается менее эффективным по сравнению с отвергнутой альтернативой»⁵⁶.

Одно из наиболее серьезных последствий институциональных ловушек заключается в том, что, хотя они и смягчают отрицательные краткосрочные последствия неподготовленных, слишком быстрых преобразований, в то же время они препятствуют долгосрочному экономическому росту.

Такие явления, как бартер, неплатежи, уклонение от уплаты налогов и коррупция, как правило, относят к примерам институциональных ловушек в российской экономике. По экономическому содержанию данные действия представляют собой оппортунистические действия, поскольку связаны с нарушением формальных или неформальных договоренностей, а также вызывают перераспределение экономических выгод между экономическими агентами.

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.Норту). 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

⁵⁶ Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. 180 с.

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 «зазорами» в институциональном пространстве, не дисфункциями институций, а одним из способов их существования⁵⁷. С данной точки зрения оппортунизм понимается как форма развития институциональных форм. При этом «внутри» институций оппортунизм должен пониматься именно как внутренний конфликт, требующий разрешения. Оппортунистическое поведение не является институцией само по себе. Скорее оно может быть реализовано в ходе взаимодействия экономических субъектов в рамках тех или иных институтов. Проявления оппортунистического поведения различны и зависят от условий реализации каждой отдельной сделки (транзакции), поэтому оппортунистическое поведение не является институциональной ловушкой в строгом ее понимании.

В то же время, создание условий для устойчивого воспроизведения модели оппортунистического поведения в ходе взаимодействия экономических субъектов, может закрепиться в виде «институциональной ловушки» (например, коррупция). Для того чтобы норма поведения была устойчива, индивидам должно быть «невыгодно» или «нецелесообразно» от нее отклоняться. С течением времени возникшая норма оказывается сопряженной со многими другими правилами, встроенной в целую систему социально-экономических норм взаимодействия экономических субъектов между собой. Поэтому отказ от следования норме повлечет за собой цепочку других изменений и, следовательно, высокие трансформационные издержки,

⁵⁷ Экономический оппортунизм: возможности теоретического и ретроспективного анализа // Уральский институт фондового рынка. Режим доступа: <http://www.uifr.ru/cgi-bin/articles/view.cgi?id=1174>.

связанные с переходом от одной нормы к другой. Это также может способствовать закреплению поведенческой нормы.

Таким образом, когда в определенном типе экономических отношений формируются условия для устойчивого воспроизведения оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий, происходит формирование институциональной ловушки. Следовательно, по нашему мнению, следует ввести уточнение в понятие «институциональной ловушки», понимаемой как формирование условий для устойчивого воспроизведения оппортунистического поведения, которое снижает эффективность экономической деятельности и носит самоподдерживающий характер.

Существует несколько классификаций видов оппортунистического поведения. В частности, принято различать оппортунизм экзогенный (между различными самостоятельными экономическими субъектами) и эндогенный (между менеджером и наемным работником, между собственником и наемным работником – то есть, в организационно-экономических отношениях, между аффилированными субъектами).

Организационно-экономические отношения, в частности, характеризуют взаимодействия собственников (акционеров) и наемных менеджеров по вопросам управления предприятием. Склонность менеджеров к оппортунистическому поведению проявляется в их способности влиять на условия договоров, заключаемых организацией с внешними контрагентами, с целью управления величиной прибыли и максимизацией собственных доходов. Подобные действия снижают выгоды акционеров, но вызывают перераспределение выгод от транзакций в пользу менеджеров (субъектов, предпринимающих оппортунистические действия).

Подход к организационным отношениям с точки зрения оппортунистического поведения впервые был описан в работе «Positive Accounting Theory» в 1986 г., где утверждается, что менеджеры имеют возможность управлять прибылью в целях максимального увеличения их собственных выгод, путем влияния на договаривающиеся стороны и на

заинтересованные лица⁵⁸. Оппортунистическое поведение в этом случае проявляется в том, что менеджеры используют асимметрию информации между аутсайдерами и инсайдерами в целях максимального повышения их полезности в определении сумм и условий договоров с контрагентами, договоров займа и взаимоотношений с регуляторами. Инвесторы тем самым вводятся в заблуждение недостоверной информацией, которая отражается в формально закрепленных документах.

Р.Уоттс и Дж.Циммерман⁵⁹ в своей работе 1978 г. впервые использовали категории оппортунизма для объяснения поведения менеджеров при объявлении ими величины прибыли путем влияния на результаты контрактных взаимодействий, с целью таким образом повлиять на заработную плату и бонусы, которые выплачивают менеджеру акционеры (собственники). Д.Фуденберг и Ж.Тиrole⁶⁰ в своих исследованиях доказали, что у склонных к риску менеджеров, не имеющих напрямую доступа к рынкам капитала, будет стимул участвовать в управлении доходами.

В качестве основных форм эндогенного оппортунистического поведения называется «моральный (субъективный) риск», отлынивание и вымогательство. Моральный риск возникает в случае, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации требует больших издержек или вообще невозможно. Отлынивание проявляется в том случае, когда агент работает с меньшей отдачей и ответственностью, чем от него требуется по условиям контракта. Вымогательство возникает в ситуации, когда несколько владельцев производительных ресурсов долгое время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что выход одного из них из состава группы будет означать потери для остальных. Тогда угроза возможности

⁵⁸ Lan Sun, Subhrendu Rath. Fundamental Determinants, Opportunistic Behavior and Signaling Mechanism: An Integration of Earnings Management Perspectives // International Review of Business Research Papers. – 2008. - Vol.4, №.4. - P. 406-420.

⁵⁹ Watts, R.L., Zimmerman, J.L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards / R.L. Watts, J.L. Zimmerman // The Accounting Review. – 1978. - Vol. 53. - P.112-134.

⁶⁰ Fudenberg, D., Tirole, J. Moral Hazard and Renegotiation in Agency Contracts / D.Fudenberg, J.Tirole // Econometrica. – 1990. – Vol. 58. - P.1779-1790.

выхода из состава группы является формой шантажа для собственника уникальных ресурсов. О.Уильямсон, в свою очередь, при изучении оппортунизма обозначил проблему неблагоприятного отбора (тема подробно рассмотрена в работах Дж.Акерлофа о «рынке лимонов» в США) и ситуации морального риска.

Еще одним примером эндогенного оппортунизма является вывод активов и использования трансфертного ценообразования. Данная форма оппортунизма представляет собой угрозу вывода менеджерами активов или денежных потоков компании в дружественные структуры, путем совершения различного рода сложности сделок с прямой или косвенной личной заинтересованностью⁶¹. Такая форма оппортунизма является одной из наиболее распространенных и часто встречающихся при реализации контрактных взаимодействий. В качестве примера подобного поведения К.Э.Трошина приводит ЗАО «Тольяттиазот», когда агрохимический холдинг АО «ОХК «Уралхим» обвинил ЗАО «Тольяттиазот» в выводе активов и трансфертном ценообразовании, которое нанесло ущерб в сотни миллионов долларов миноритариям и бюджету. Работники Всероссийского Научно-исследовательского Конъюнктурного Института (ВНИКИ) предоставили расчет по каждой сделке экспорта, проведенной ЗАО «Тольяттиазотом» за последние пять лет. В большинстве случаев оказалось, что отпускная цена завода на десятки процентов (в районе сотни долларов США за тонну) ниже рыночной. Согласно заключению ВНИКИ, совокупная сумма недополученного дохода только по двум вышеуказанным продуктам составила с 2009 по 2012 год 560,5 млн. долл. США, а потерянный бюджетом налог на прибыль - 112 млн. долл. США⁶².

⁶¹ Трошина, К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением / К.Э. Трошина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 605-610. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314>.

⁶² Рубанов И. Последняя аммиачная война / И. Рубанов // Материал с электронного ресурса «Эксперт». – 2013. - № 6(838). Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/06/poslednyaya-ammiachnaya-vojna/>.

Распространенной формой проявления экзогенного оппортунизма при реализации контрактных взаимодействий в современной экономике России является занижение первоначальной цены контракта на поставку продукции, оказание услуг или выполнение работ, а также сокрытие информации о дополнительных затратах, на которые должен будет в последующем пойти заказчик, чтобы завершить внедрение приобретаемого продукта (услуги или результата работ).

В качестве примера можно привести внедрение информационных систем управления предприятиями с целью автоматизации бизнес-процессов и повышения эффективности деятельности (в том числе за счет роста производительности труда). В настоящее время зафиксирован низкий процент внедрения одной из самых сложных и дорогих систем управления производства немецкой корпорации SAP, в результате чего на ее внедрении часто зарабатывают все, кроме акционеров. В российской практике данную ситуацию может охарактеризовать пример, связанный с фирмой «Связьинвест», которая приобрела комплексный пакет программного обеспечения по автоматизации управления от компании Oracle за 160 млн. долл. США, тогда как полный контракт, включая все консультационные расходы на внедрение и прочие затраты обошелся компании в 400 млн. долл. США⁶³.

Оппортунизм может также проявляться и в международной торговле. Так, немецкий концерн «Volkswagen», в сентябре 2015 г. признал факты использования программного обеспечения в 11 млн. автомобилей с дизельными двигателями, алгоритм работы которого предумышленно был построен для занижения показателей по выбросам вредных веществ во время сертификационных испытаний⁶⁴. Занижение соответствующих данных способствовало более конкурентоспособному представлению автомобилей

⁶³ Трошина, К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением / К.Э. Трошина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 605-610. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314/>.

⁶⁴ Rauwald, C., Jennen, B. German Probe Found More Indications of Elevated Diesel Pollution / C. Rauwald, B. Jennen // Made of access: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-11-11/germany-cites-signs-of-more-elevated-diesel-pollution-in-probe>.

«Volkswagen» с точки зрения потребителей, что потенциально способствовало продажам и повышало выручку автопроизводителя, то есть – оборачивалось дополнительными выгодами. В годовых отчетах показатели выбросов CO₂ приводятся в разделе основных показателей с положительной динамикой («CO₂ emissions European new car fleet in g/km» и «CO₂ emissions in kg/veh.»). Кроме того, защите окружающей среды посвящен отдельный раздел отчета, где также делается акцент, в том числе, на выбросы углекислого газа в атмосферу. Еще в 2012 г. на автосалоне в Женеве глава концерна заявил о намерении добиться 30 процентного снижения выброса вредных веществ в двигателях к 2015 г.⁶⁵.

При этом потребитель автомобилей с дизельным двигателем вводился в заблуждение⁶⁶, а сам концерн фактически злоупотреблял доверием данной категории клиентов (простая форма оппортунизма, злоупотребление доверием). Поскольку концерн «Volkswagen» является транснациональной корпорацией с выручкой от продаж (sales revenue) 202,458 миллиона евро за 2014 год, злоупотребление доверием потребителей является примером экзогенного оппортунистического поведения на международном уровне со стороны фирмы как экономического агента.

К распространенным формам проявления эндогенного оппортунистического поведения может быть отнесена манипуляция информацией, финансовой отчетностью и злоупотребление инсайдерской информацией. Например, менеджеры могут заключать сделки с целью повышения формальных, «бумажных» финансовых показателей в отчетности для увеличения своего вознаграждения, манипуляций курсами акций и т. п. Известные примеры связаны с международными корпорациями Enron, WorldCom, Global Crossing, Parmalat, AIG⁶⁷. Они относятся именно к фактам

⁶⁵ Volkswagen. Sustainability Report 2014 // Made of access: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/publications/2015/04/group-sustainability-report-2014.bin.html/binarystorageitem/file/Volkswagen_Sustainability_Report_2014.pdf.

⁶⁶ Инженеры Volkswagen хитрили с показателями выбросов моторов из страха перед начальством // Ведомости. - 2015. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/auto/news/2015/11/09/616068-volkswagen-hitrili-iz-straha>.

⁶⁷ Старюк П.Ю. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ): дис. — Москва, 2008.

проявления экзогенного оппортунизма, поскольку в указанных случаях менеджмент корпорации обманывал, злоупотреблял доверием внешних инвесторов (как правило, миноритарных акционеров), способствуя распространению асимметричной информации, но действуя, однако, как правило, с согласия ключевого собственника активов.

Кроме всего, некоторые ученые разделяют оппортунизм на: грубый (намеренное, осознанное нарушение условий контракта для достижения своих интересов), стратегический (асимметричное распределение информации, позволяющее скрыть часть действий одной стороны от другой), естественный оппортунизм (отступление от условий ранее заключенного контракта вследствие изменения обстоятельств)⁶⁸.

Ряд отечественных экономистов к видам оппортунизма относят воровство, нерациональное использование ресурсов, неисполнение взятых обязательств, заключение фиктивных сделок, передачу инсайдерской информации конкурентам, нанесение вреда репутации фирмы и т.д.⁶⁹

Некоторые исследователи в качестве видов оппортунизма различают⁷⁰: 1) обман (нарушение условия контракта и неформальных договоренностей, в частности, неисполнение договорных обязательств по срокам оплаты, размеру задолженности, отсрочке платежа); 2) использование в своих интересах непредвиденных событий (например, при непрогнозируемом росте цен на продукцию); 3) преувеличение партнером своих потребностей, сокрытие информации, завышение цен на продукцию в случае недостаточной информированности партнеров.

Другим признаком, по которому можно классифицировать проявления оппортунистического поведения, является вид нарушенных договоренностей

⁶⁸ Трошина, К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением / К.Э. Трошина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 605-610. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314/>.

⁶⁹ Макаров, А. М. Корпоративное управление: учебное пособие / А.М. Макаров // Ижевск, 2014. — 231с.

⁷⁰ Презентация на тему: Оппортунизм в межфирменных отношениях: методология исследования Попова Ю.Ф. Сыктывкарский госуниверситет // Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/147971/>.

(формальных или неформальных). Согласно данному признаку, распространено разделение оппортунизма на «строгую форму» и «слабую форму».

Изначально оппортунизм в экономических отношениях рассматривался как явные нарушения договорных обязательств. Позже эта «строгая форма» оппортунизма была расширена описанием оппортунистических действий, которые подразумевают нарушение неформальных соглашений (*spirit of an agreement*). Определяемая как «слабая форма» оппортунизма, она включает противодействия положениям, которые не зафиксированы в формальном контракте, но на них основывается взаимопонимание между торговыми партнерами.

Главное различие между сильной и слабой формой оппортунизма заключается в том, что сильная форма оппортунизма описывает стратегические манипуляции с информацией и искажения, которые влекут нарушения контрактных обязательств, явным образом закрепленных в договоре.

Слабая форма оппортунизма характеризует ситуации, в которых ощущается нарушение отношенческих норм, то есть нарушение обязательств, не прописанных в официальном договоре, но имеющих место в едином понимании сути контракта торговыми партнерами.

Таким образом, в результате изучения научной литературы, проведен обзор различных подходов к определению сущности оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий (при этом понятие контракта рассматривается в широком смысле слова, с точки зрения институциональной экономической теории), проведено изучение основных существующих классификаций форм и видов оппортунизма, рассмотрены примеры проявлений оппортунистического поведения, описана эволюция представлений о содержании оппортунистического поведения в трудах отечественных и зарубежных исследователей.

Однако все изученные определения и теоретические подходы не формируют достаточно четкого понимания оппортунизма или критерия, по

значению которого то или иное поведение субъектов экономики может быть названо оппортунистическим, или не названо таковым.

Все это позволило сформировать авторскую позицию по теоретическим аспектам содержания и формам оппортунистического поведения, а также стало основой для проведения эмпирического исследования оппортунизма при реализации контрактных взаимодействий в современной российской экономике и последующей выработки практических принципов реализации экономической политики в этой сфере.

1.2. Анализ альтернативных подходов к исследованию закономерностей реализации оппортунистического поведения в контрактных отношениях

Несмотря на то, что оппортунистическое поведение свойственно субъектам во всех проявлениях экономических отношений, долгое время оппортунистическое поведение и закономерности его реализации не выделялись в качестве отдельного объекта для исследований. Явления оппортунистического поведения описывались и анализировались в контексте других объектов и отношений (акцент делался, как правило, на исследовании психологических и социологических проявлений и последствий оппортунистического поведения). В то же время, злоупотребление правом, коррупция, экономические преступления, умышленное сокрытие информации, злоупотребление доверием и другие подобные поведенческие явления зачастую являются следствием оппортунистического поведения экономических субъектов, однако влияние оппортунистического поведения на способы реализации контрактных взаимодействий менее широко представлено в научной литературе.

В настоящее время отмечается, что оппортунизм присущ экономическим субъектам во все исторические эпохи. При этом большинство исследований, посвященных оппортунистическому поведению, носят в основном теоретический характер. По нашему мнению, это может быть объяснено тем, что факты оппортунистического поведения сложно доказуемы, и, по сути, могут классифицироваться по-разному с точки зрения юридических норм, таких как обман, злоупотребление доверием, мошенничество и т.п.

В настоящее время не сформировалось единой методологической платформы⁷¹ для изучения явлений оппортунистического поведения и

⁷¹ Методологический подход представляет собой методологическую ориентацию исследования (или точку зрения) на объект изучения, принципы общей стратегии исследования. Выделяют методологические подходы: диалектический, метафизический, аналитический, синтетический, целостный, качественный, количественный, динамический, статистический (вероятностный),

связанных с ним вопросов. Поэтому целью данного раздела является выявление и краткое описание альтернативных методов, применяемых к исследованию закономерностей реализации оппортунистического поведения, которые были применены ранее другими исследователями при изучении данной области экономических взаимодействий.

Среди современных российских исследователей-экономистов преобладают сторонники рассмотрения оппортунистического поведения с использованием методологической платформы и аналитического инструментария институционального подхода, теории транзакционных издержек (В.А.Исаков⁷², А.И.Королев, Е.Г.Мартюкова⁷³ и др.).

В рамках институционального подхода субъекты экономики наряду с общим институциональным интересом, имеют частные институциональные интересы, находящиеся в противоречии друг с другом. Следуя своим частным институциональным интересам, экономические субъекты в ходе взаимодействия могут наносить друг другу ущерб путем невыполнения формальных и неформальных обязательств (контрактов). Отношения контрактации опосредуют передачу определенных прав собственности, и, таким образом, влияют на экономическое поведение индивидов. Оппортунизм в этом случае трактуется как преднамеренное скрытое действие экономического субъекта, основанное на использовании информационного преимущества и направленное на достижение личного интереса, в ущерб интересам других участников соглашения.

При этом возникает необходимость учета способа реализации контрактных взаимодействий в том или ином случае. Так, заключение полного контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения, что в свою очередь возможно лишь на

синхронический, диахронический, энергетический, информационный, алгоритмический, эвристический и другие. В конкретном исследовании при условии адекватности подходов задачам исследования может реализоваться совокупность подходов.

⁷² Исаков, В.А. Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере трансакции налогообложения / В.А. Исаков // Дисс. ... канд. эк. наук. – 2008. Петрозаводск. 178 с.

⁷³ Мартюкова, Е.Г. Оппортунизм и издержки оппортунистического поведения в российской экономике / Е.Г. Мартюкова // Дисс. ... канд. эк. наук. – 2013. Санкт-Петербург. 201 с.

основании принятия предпосылки о неограниченной рациональности контрагентов. Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство. В реальной жизни составление подобного контракта крайне затруднено.

Неоклассический контракт является неполным, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки⁷⁴. Гарантом выполнения контракта выступает третья сторона.

При увеличении сроков выполнения контрактных обязательств в условиях неопределенности полная презентативность становится запретительно дорогостоящей, что влечет за собой применение в реальной жизни неполных и исплицитных контрактов.

Характеристики каждого конкретного контракта подразумевают определенные способы его реализации, а также механизмы инфорсменты (принуждения к исполнению достигнутых в результате реализации контрактных взаимодействий формальных или неформальных договоренностей). Что в свою очередь взаимосвязано с проявлением оппортунистического поведения при реализации тех или иных типов и форм контрактных взаимодействий. Однако данная взаимосвязь не получила на наш взгляд должного внимания к настоящему времени, хотя более глубокие знания в данной сфере позволили бы расширить имеющиеся представления о закономерностях реализации контрактных отношений в современной экономике России и, вследствие этого, повысить эффективность ее функционирования.

Наряду с этим, имеют место и другие методологические подходы к исследованию оппортунистического поведения, кроме институционального. Так, некоторые исследователи рассматривают оппортунизм как

⁷⁴ Теория контрактов // Режим доступа: [https://www.hse.ru/data/2012/09/28/1244108079/Lectures%206,%207%20\(2012\).pdf](https://www.hse.ru/data/2012/09/28/1244108079/Lectures%206,%207%20(2012).pdf).

дискриминацию одних участников экономических отношений со стороны других. Для понимания оппортунистической дискриминации авторами такого подхода использована теория игр, согласно которой смоделирована поведенческая игра, которая представляет собой одностороннюю «дилемму заключенного». Разные версии этой игры описывались применительно к фирмам и их контрагентам⁷⁵, менеджерам по продажам и покупателям⁷⁶, и т.д.

Теория игр представляет собой теорию математических моделей принятия решений в условиях неопределенности, когда принимающий решение субъект («игрок» - в терминах теории игр) располагает информацией лишь о множестве возможных ситуаций, в одной из которых он в действительности находится, о множестве решений («стратегий»), которые он может принять, и о количественной мере того «выигрыша», который он мог бы получить, выбрав в той или иной конкретной ситуации определенную стратегию⁷⁷.

Индивид принимает решение – доверяет он фирме или нет, затем, если индивид доверяет фирме (то есть соглашается на сделку с ней), фирма принимает решение – обманывать индивида или вести себя в сделке честно, и таких периодов в игре, как правило, несколько.

⁷⁵ Klein, B., Leffler, K.B. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance / B. Klein, K.B. Leffler // *Journal of Political Economy*. - 1981. – Vol. 89. - P. 615—641.

⁷⁶ Dasgupta, P. Trust as a Commodity / P.Dasgupta // D. Gambetta, ed., «Trust: Making and Breaking Cooperative Relations», Basil Blackwell, Oxford. 1990.

⁷⁷ Воробьев Н.Н. Философская энциклопедия / Н.Н.Воробьев // Т. 5. М., - 1970. - С. 208-210.

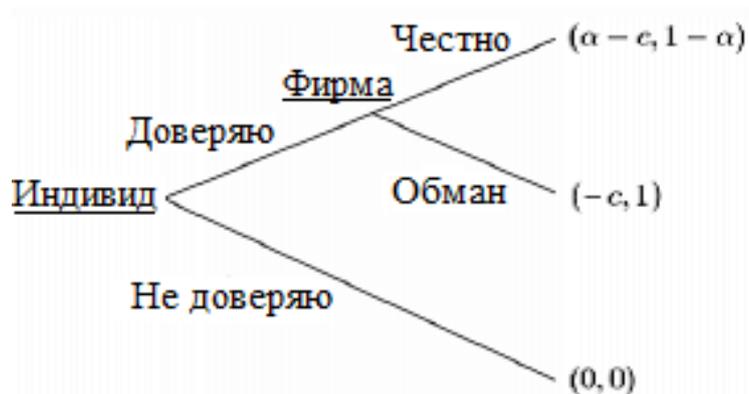


Рис. 1. Односторонняя «дилемма заключенного»⁷⁸

На рисунке 1 параметром «с» обозначены издержки, которые несет индивид в случае, когда он доверяет фирме, например, это цена приобретаемого товара; параметр «а» обозначает выгоды, которые получает индивид от сотрудничества с фирмой. Авторы подхода смоделировали и описали математически, как фирма будет распределять издержки и выгоды от сделок в зависимости от разных стратегий поведения индивида, и от реакции на это поведение социальных групп, к которым относятся фирма и индивид.

Фактически, принимаемое фирмой-продавцом решение об условиях продажи товара индивиду основано на соотношении выгод от оппортунистического поведения (в случае выбора стратегии обмана – поведение фирмы является оппортунистическим, поскольку предполагает нарушение формальных или неформальных договоренностей о сделке между сторонами), а также размера и вероятности возникновения ущерба репутации фирмы, который возникнет в случае, если информация о факте реализации фирмой оппортунистических действий получит распространение в среде индивидов и на рынке. Экономические субъекты пытаются предугадать действие контрагента и оценить возможные потери. Однако все сценарии

⁷⁸ Harbaugh, R., To, T. Opportunistic Discrimination / R. Harbaugh, T. To // Forthcoming, European Economic Review. – 2013. Made of access: <http://www.bus.indiana.edu/facultyglobal/publications/Publications.cfm>.

развития ситуации носят вероятностный характер и на практике сложно просчитываются.

Также в отдельных исследованиях оппортунистического поведения нашли применения методы математического моделирования. Так, есть работа, где авторы описывают с помощью математического аппарата теоретическое распределение издержек и выгод между экономическими агентами в зависимости от уровня жесткости положений публичных контрактов⁷⁹ (фактически – того, насколько детально прописаны все возможные условия реализации контракта и разрешения возможных противоречий). В результате ученые приходят к выводу о том, что чем выше специфичность контракта и жесткость его положений, тем ниже вероятность и возможный ущерб от оппортунизма со стороны третьих лиц.

Несмотря на теоретическую и практическую значимость данного концепта, эмпирические исследования оппортунизма до сих пор встречаются достаточно редко. Необходимо отметить, что, хотя экономическая теория и рассматривает оппортунизм как общую концепцию, конкретные проявления оппортунистического поведения до сих пор изучены слабо.

Представляют интерес исследования, которые в качестве основы методологического подхода используют описательный метод. В подобных работах проводится анализ ситуаций (кейсов, case-study), на примерах различных ситуаций в различных регионах авторы выделяют и обсуждают примеры⁸⁰, возможные причины возникновения и потенциальные последствия складывающихся ситуаций.

⁷⁹ Spiller, P.T. 2009. An Institutional Theory of Public Contracts: Regulatory Implications / P.T. Spiller // C.Menard and M.Ghertman, Regulation, Deregulation, Reregulation – Institutional Perspectives, Edward Elgar. - 2009. - С. 45-66.

⁸⁰ Возможности горизонтальной и вертикальной координации при осуществлении государственных закупок: анализ ситуаций: препринт WP10/2012/01 / А.А. Бальсевич, А.В. Еремина, И.В. Зороастрова, И.А. Морозов, М.В. Островная, С.Г. Пивоварова, Е.А. Подколзина // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 80 с.

В частности, часть таких работ посвящена описанию особенностей частного случая проявления оппортунистического поведения, а именно: при реализации публичных контрактов с участием государственных органов.

Введение системы государственных закупок (государственных заказов) в 2000-х гг. оказало значимое влияние на субъектов экономики как в государственном, так и в частном секторе. Под государственным заказом понимается обоснованная и оформленная потребность в поставках товаров, выполнении работ и оказании услуг для государственных нужд⁸¹.

Ученые приходят к выводу о том, что государственные контракты не совсем корректно сравнивать с частными контрактами. Они могут быть сравнены лишь с аналогичными государственными контрактами в силу особенностей, имеющих место при их реализации. Под государственным контрактом будем подразумевать договор, заключенный заказчиком от имени РФ, субъекта РФ в целях обеспечения государственных нужд⁸². Основная особенность государственных контрактов – высокие политические риски, которые являются причиной проявления оппортунистических действий со стороны третьих лиц – одного или группы экономических субъектов, которые непосредственно не задействованы в подготовке и реализации контракта, но имеют интерес к результатам его реализации (политические оппоненты, конкуренты, различные группы интересов). Жесткий характер некоторых положений государственных контрактов является следствием адаптации к политическим рискам, поскольку в отличие от частных, на контракты с участием государственных органов могут быть в большей степени заинтересованы оказывать влияние и давление третьи лица.

⁸¹ Смотрицкая, И. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С.Черных // Вопросы экономики. – 2008. - №8. – С.110.

⁸² Ст.9 Федерального закона от 21 июля 2005 года №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Как отмечается в исследовании С.Голдсмит и У.Эггерс 2004 года⁸³, когда изменяется или нарушается ход ведения контрактов с участием государственных органов, это приводит к огласке и появлению сообщений в печати, таким образом, проблема из разряда управления переводится в разряд политических проблем. П.Шпиллер⁸⁴ трактует оппортунизм со стороны третьих лиц (политические оппоненты, конкуренты, группы интересов) как один из факторов-угроз реализации контрактов с участием государственных органов наряду с выделенными О.Уильямсоном такими общепринятыми факторами, как качество управления и транзакционные издержки. Когда пункты соглашения могут быть оспорены, регулирование отношений в рамках соглашения характеризуется более формальными процедурами.

Кроме того, ряд исследователей отмечает, что действующая система государственных закупок открывает широкие возможности оппортунистического поведения и давления на заказчиков для недобросовестных поставщиков⁸⁵.

Таким образом, проявления оппортунистического поведения напрямую зависят от субъектного состава участников сделки (контракта).

Также, одними из немногих, кто провел и опубликовал результаты эмпирического исследования оппортунистического поведения, являются американские экономисты Ф.Люмине и Б.Клин. Авторы использовали в качестве эмпирического материала документы по 102 контрактам между покупателями и поставщиками. Данные материалы были ими получены от независимых юридических фирм средней величины. Все собранные документы относятся к временному периоду с 1991 по 2005 годы. В связи с высокой степенью конфиденциальности собранной информации авторы не

⁸³ Goldsmith S., Eggers W.D. *Governing by Network: The New Shape of the Public Sector* [Текст] // Washington, DC: Brookings Institution Press. - 2004. - P.122.

⁸⁴ Spiller, P.T. *Transaction Cost Regulation* / P.T.Spiller // University of California, Berkeley. - 2011. Made of access: <https://www.law.upenn.edu/institutes/regulation/papers/SpillerTransactionCost.pdf>.

⁸⁵ Яковлев, А. Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов (эмпирический анализ на основе микроданных) / А. Яковлев, О. Демидова, О. Бадаева // Вопросы экономики. – 2012. - № 1. – С. 65-83.

указали не только конкретные фирмы, но и материалы или даже отдельные детали, которые были включены в эмпирический материал.

Таким образом, фактическим материалом, подтверждающим обстоятельства оппортунистического поведения, стали формальные документы (например, договора, – точный перечень документов не разглашается), связанные с заключением договоров и последующим судебным разрешением споров (с привлечением юридических фирм). Все положения и указания на нарушение пунктов договоров (формальных контрактов) и неформальных договоренностей (неформальных, отношенческих контрактов), трактовались, по нашему мнению, исследователями как факты оппортунистического поведения. В любом случае, неисполнение тех или иных договоренностей вызывало перераспределение выгод от сделки (транзакции) в пропорции, отличной от заранее запланированной. В случае преднамеренного характера развития событий имеет место оппортунистическое поведение экономических агентов. Ф.Люмине и Б.Клин рассматривали оппортунизм путем изучения жалоб, высказанных или оформленных фирмами в письмах и документах, которыми они обменивались с их партнерами и которые отражены в документах юридических фирм.

Исследователями выделены четыре основных типа конфликтов, которые встречались в начале юридических споров: вопросы, касающиеся объемов сделки и конечных результатов (40,2%), качества работы (23,5%), задержек в работе (на 21,6%) и вопросов оплаты (14,7%)⁸⁶. Авторами также описан один из примеров оппортунистического поведения в межфирменных отношениях. В январе 2003 г. фирма из Франции заключила соглашение со средней по размерам фирмой из Австрии. Австрийская фирма брала обязательства произвести специализированные компоненты для фирмы из Франции. В контракте описывались многочисленные детали относительно

⁸⁶ Lumineau, F., Quelin, B. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms / F. Lumineau, B. Quelin // Strategic Organization. – 2012. – Vol. 10(1). - P. 55-84. Made of access: https://mpr.aub.uni-muenchen.de/38362/1/MPRA_paper_38362.pdf/.

того, как фирмы каждую неделю должны обмениваться информацией и координировать свои действия для разработки специализированных компонентов. Однако в контракте не было предусмотрено никаких специфических мер по контролю или штрафные санкции. После нескольких месяцев сотрудничества, у французской фирмы появились сильные сомнения относительно способности поставщика разработать требуемые специализированные компоненты в рамках условий, заложенных в контракте (сильная форма оппортунизма - *strong form opportunism*). После нескольких встреч с фирмой-партнером и неудачными попытками менеджмента решить проблему, фирма из Франции решила, что настало время воспользоваться услугами юридической фирмы. На решение спора было потрачено в результате 9 месяцев, и закончился он тем же, о чем они смогли бы договориться в частном порядке без обращения в суд. Французской фирме гонорары юристам обошлись в 21 180 евро⁸⁷. При этом важно отметить, что влияние оппортунизма на затраты напрямую не изучены, кроме как в работе Р.Дальстрем и А.Нугард⁸⁸. Таким образом, существует мало информации об оценке вынужденных расходов (неизбежных), связанных с оппортунистическим поведением.

В методике эмпирического исследования оппортунистического поведения Ф.Люмине и Б.Клин отмечают важные моменты в подходе к изучению оппортунизма. Во-первых, они сосредоточили внимание на начальном восприятии оппортунизма. Их общение с юристами и анализ доступных им данных показали, что исходное восприятие сторонами сути конфликта влияет на развитие конфликта. Главное различие между сильной и слабой формой оппортунизма заключается в том, что сильная форма оппортунизма предполагает действие или бездействие, которые влекут нарушения контрактных обязательств, явным образом закрепленных в

⁸⁷ Там же.

⁸⁸ Dahlstrom, R., Nygaard, A. 1999. An Empirical Investigation of Ex Post Transaction Costs in Franchised Distribution Channels / R. Dahlstrom, A. Nygaard // Journal of Marketing Research XXXVI. – P. 160–170.

договоре или ином формализованном документе. Слабая форма оппортунизма характеризует ситуации, в которых ощущается нарушение отношенческих норм, то есть обязательств, которые не прописаны в официальном договоре, но имели место в едином понимании сути контракта торговыми партнерами.

Во-вторых, поскольку сильная и слабая формы оппортунизма не являются взаимоисключающими, ими исследована возможность совместного существования данных форм оппортунизма в возникающих спорных ситуациях. Для этого были проанализированы все формальные сообщения между сторонами споров. Согласно расчетам, сильные формы оппортунизма имели место в 83% случаев, слабые формы – в 78% случаев из сделанной ими выборки⁸⁹. Исследователям также удалось выявить отчетливое влияние оппортунизма на уровень адвокатских гонораров. Авторы проанализировали гонорар адвоката, то есть компенсации, которые юридическая фирма получает от клиентов за услуги в ходе разрешения ситуаций, воспринимаемых как оппортунистические. Это дало им возможность оценить основные прямые расходы, связанные с затратами времени, усилий и знаний, необходимых для разрешения споров. Исследователями сделан вывод о том, что большее число претензий-обвинений в сильных формах оппортунизма влекут за собой более высокие гонорары при прочих равных.

Таким образом, в настоящее время большинство исследователей-экономистов рассматривают оппортунистическое поведение в рамках институционального подхода.

При этом выявлено использование авторами следующих альтернативных методических подходов к изучению закономерностей проявления оппортунистического поведения (таблица 2). Данный обзор составлен на основе изучения указанных выше научных трудов и применения общенаучных методов исследования.

⁸⁹ Lumineau, F., Quelin, B. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms / F. Lumineau, B. Quelin // Strategic Organization. - 2012. – Vol.10(1). – P. 55-84. made of access: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/38362/1/MPRA_paper_38362.pdf.

Альтернативные методические подходы при исследовании
оппортунистического поведения⁹⁰

№	Название метода/группы методов
Теоретические методы исследования оппортунистического поведения	
1	Теория игр
2	Методы математического моделирования
3	Мысленные эксперименты (с точки зрения распределения прав собственности в результате реализации оппортунистических действий; с точки зрения конфликта интересов)
Эмпирические методы исследования оппортунистического поведения	
1	Анализ документов юридических фирм по гражданским судебным спорам
2	Описание практических ситуаций (Case-study)
3	Интервьюирование сотрудников (с целью выявления субъективной оценки трудового оппортунизма)

В имеющихся эмпирических исследованиях авторы изучали признаки оппортунизма при осуществлении сделок между различными группами экономических субъектов, в том числе исполнение формально закрепленных и неформальных договоренностей (договора, обычаи делового оборота) и сведения об их нарушении (судебные решения, документы юридических фирм).

В связи с вышесказанным, нами для проведения эмпирического исследования оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий в современной экономике России, были выбраны конкретные сферы контрактных взаимодействий (кредитные отношения, отношения при реализации договоров подряда⁹¹), 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

⁹⁰ Составлено автором.

⁹¹ Обоснование и более подробное описание приведено во 2 главе.

Федерации (данные доступны через официальные ресурсы соответствующих судов в сети Интернет) как высшей инстанции по гражданско-правовым делам.

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 методических подходов. Это осложняет изучение выбранного объекта исследования, но в то же время представляет собой обширное поле для поисковых исследований в указанной сфере экономических отношений.

Глава 2. Оценка влияния оппортунистического поведения на способы реализации контрактных взаимодействий в современной российской экономике

2.1. Влияние оппортунистического поведения экономических субъектов на направление и темпы макроэкономической динамики

Оппортунистическое поведение зависит не только от предмета экономических отношений и их субъектов, но и от факторов внешней макроэкономической среды (индикаторов развития российской экономики), таких как темпы экономического роста, изменение институциональных норм взаимодействия (например, принятие новых или отмена существующих законодательных норм).

Крайней степенью оппортунизма в экономических отношениях можно считать умышленное совершение экономического преступления⁹². Одним из факторов, влияющих на уровень преступности, считается состояние экономики, динамика макроэкономических совокупных показателей.

Однако зависимость между состоянием экономики и уровнем оппортунизма является сложной. Так, отмечается, что темпы роста экономики оказывают на уровень преступности краткосрочный и достаточно ограниченный эффект. Например, во время кризисов увеличивается число имущественных преступлений, но, в то же время, несколько снижается количество изнасилований. Связь между кризисами и всплесками преступности существует, однако, уровень преступности - инерционный показатель⁹³. Экономист Пак Хунг Мо, автор исследования о взаимном влиянии коррупции и экономического роста, выявил следующую

⁹² Ломакин, С.В. Оппортунизм российского бизнеса / С.В.Ломакин, О.О.Дроботова // Молодой ученый. - 2013. - №1. - С. 150-153.

⁹³ Преступность и экономический кризис / Проблемы местного самоуправления. - 2010. - №38. Режим доступа: <http://www.samoupravlenie.ru/38-07.php>.

эмпирическую зависимость: рост уровня коррупции на 1% сокращает темпы экономического роста на 0,72%⁹⁴.

Очевидно, что стадии экономического цикла оказывают влияние на протекание экономических процессов и явлений. В частности, по оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), экономический кризис оказывает существенное негативное влияние на психическое здоровье. Экономические последствия этого (в виде снижения производительности труда) оцениваются в 3-4% ВВП⁹⁵. Следовательно, можно предположить, что проявления оппортунистического поведения также могут изменяться в зависимости от темпов экономического роста.

Доля отечественной теневой экономики, которая в значительной степени является следствием оппортунистического поведения в виде сокрытия доходов, получаемых от экономической деятельности, в структуре реальных экономических отношений достигала в разные годы и по разным оценкам от 30 до 50-70% ВВП России, а в некоторых отраслях хозяйства и больше⁹⁶. По данным Совета безопасности Российской Федерации объем теневой экономики в России оценивается в 20-25% ВВП, в то время как в общемировом масштабе ее доля оценивается в 5-10% ВВП. В сфере теневой экономики занято более 9 млн. человек⁹⁷. Все эти цифры можно считать показателями оппортунистического поведения на макроуровне и его масштабов в российской системе экономических отношений.

⁹⁴ Мо, Р.Н. Corruption and Economic Growth, 2001 / Р.Н. Мо // Journal of Comparative Economics 29, 66–79. Made of access: <http://conferences.wcfia.harvard.edu/sites/projects.iq.harvard.edu/files/gov2126/files/sdarticle-3.pdf>.

⁹⁵ Издание Совета Федерации. Социально-экономические последствия кризиса в Европе // №28 (471).

⁹⁶ Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики и их влияния на национальную безопасность страны // Под ред. С.П. Глинкиной. М., - 2003. - С. 5.

⁹⁷ Лунеев, В.В. О криминализации экономических преступлений предпринимателей / В.В. Лунеев // Институт государства и права РАН, 31.10.2011. Режим доступа: <http://www.igpran.ru/articles/2959/>.

При этом происходит углубление и спецификация форм теневой экономической деятельности, связанная с изменяющимися условиями социально-экономической ситуации⁹⁸.

Одним из явных примеров оппортунистического поведения, по которому можно найти формальные доказательства, как уже было показано ранее в работе, являются экономические преступления.

Споры, касающиеся защиты экономическими агентами своих гражданских и имущественных прав, рассматриваются в арбитражных судах Российской Федерации. В первую очередь, среди споров, рассматриваемых арбитражным судом, следует отметить споры из-за нарушений условий договора, заключенного сторонами. Это могут быть ситуации, связанные с недопоставками товаров, нарушением сроков исполнения обязательств по договору или предоставлением услуг ненадлежащего качества. Арбитражным судом рассматриваются и дела о признании договоров недействительными, принуждении к заключению договора; споры между акционерами предприятий и т.п.

Экономические и служебные преступления имеют широкое распространение в российской судебной практике⁹⁹. Следовательно, они действительно совершаются часто и есть условия для их совершения в рамках действующей институциональной структуры. М.А.Шабанова пришла к следующим результатам при исследовании характеристик поведения представителей российского бизнеса, в ходе изучения видов реактивно-адаптационного поведения представителей малого и крупного бизнеса в ответ на установление властями нежелательных правил игры. По ее данным, более чем 60% респондентов ищут пути обхода новых правил в рамках правового поля, около 30% склонны вступать в неформальные соглашения с местными чиновниками и контролерами. Представители малого бизнеса

⁹⁸ Копылова, Ю. Г. Факторы эволюции форм теневой экономики / Ю. Г. Копылова // Материалы III Всероссийской летней школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики, г. Петрозаводск, 2012. – С. 94–101.

⁹⁹ Ломакин, С.В., Дроботова, О.О. Оппортунизм российского бизнеса / С.В. Ломакин, О.О. Дроботова // Молодой ученый. - 2013. - №1. - С.150-153.

более часто склонны расширять сферу своей теневой деятельности в случае установления нежелательных правил игры, чем представители крупного бизнеса (25 и 11% респондентов соответственно). 16% респондентов крупного бизнеса (и только 9% - малого бизнеса) пытаются опротестовывать действия власти через деловые ассоциации и союзы. 16% респондентов крупного бизнеса и 20% - малого бизнеса отказываются от длительных инвестиций в российскую экономику. По 4% респондентов из обеих групп обращаются в СМИ, требуя отмены новых правил.

Эмпирические исследования мотивации отечественных предприятий, которые проводились в 1990-х гг. показали, что с показателями прибыльности экономической деятельности связывали свое поведение около 25% фирм¹⁰⁰. Сравнение с проведенным по аналогичной методике опросом сопоставимой выборки голландских фирм выявило, что в этом отношении между российскими и западными фирмами есть ключевое различие (за рубежом около 80% компаний в качестве целевого показателя указывали прибыль).

Таким образом, большая часть фирм в сфере малого и крупного бизнеса склонны вести себя оппортунистически в случае установления нежелательных правил игры, в том числе изыскивая правовые способы обхода «неудобных» нормативных положений в рамках существующего правового поля.

Неэффективность, финансовая несостоятельность предприятий была одним из важнейших факторов образования неплатежей в экономической системе, указывающих на наличие «канала финансирования плохих фирм»¹⁰¹.

Нарушение формально закрепленных положений договора (контракта) влечет за собой расходы на защиту интересов и в частности, на судебные разбирательства. Вследствие этого, данные расходы представляют собой

¹⁰⁰ Автономов, В. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты / В. Автономов // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. - №12. – С.6-13.

¹⁰¹ Карагезьян, У.В. Институциональные факторы неконкурентного поведения фирм в России / У.В. Карагезьян // Материалы XIII Международной научно-практической конференции (29–30 апреля 2015г.) «Современные концепции научных исследований». – Москва, 2015. – С. 140–142.

издержки оппортунистического поведения. В этом случае, значительную часть разбирательств в арбитражных судах можно считать следствием оппортунистического поведения. Даже те случаи, когда судебные разбирательства используются в целях ввергнуть контрагента в ненужные расходы, заставить его тратить время и другие ресурсы на судебный процесс, хотя сторона-инициатор разбирательства изначально не рассчитывает на победу. Возможность подачи апелляций и последующий пересмотр дела может быть использована не один раз и растянуть судебный процесс на длительный промежуток времени. Также оппортунистическим можно назвать те судебные разбирательства, которые инициируются с целью нанесения вреда репутации экономического агента, а не с целью защиты нарушенных прав.

Количество дел, рассмотренных арбитражными судами субъектов Российской Федерации, за период с 2006 по 2015 гг. имеет тенденцию к повышению, как показано на рисунке 2.

Сумма государственной пошлины, перечисленная в федеральный бюджет по делам и заявлениям, рассмотренным арбитражными судами субъектов Российской Федерации, также растет в период с 2006 по 2015 гг. (рисунок 3). Причем темпы прироста сумм государственной пошлины за рассмотрение дел арбитражными судами в России превышают темпы прироста общего числа рассмотренных этими судами дел.

А коэффициент корреляции между этими двумя показателями составляет 0,8395 – что свидетельствует о тесной прямой связи между ними.

Рост уплаченных пошлин зависит от числа рассмотренных судами дел, а также от сумм исков, поскольку согласно Налоговому кодексу РФ сумма государственной пошлины зависит от числа отдельных требований и/или от суммы иска (статья 333.21. Размеры государственной пошлины по делам, рассматриваемым в арбитражных судах).

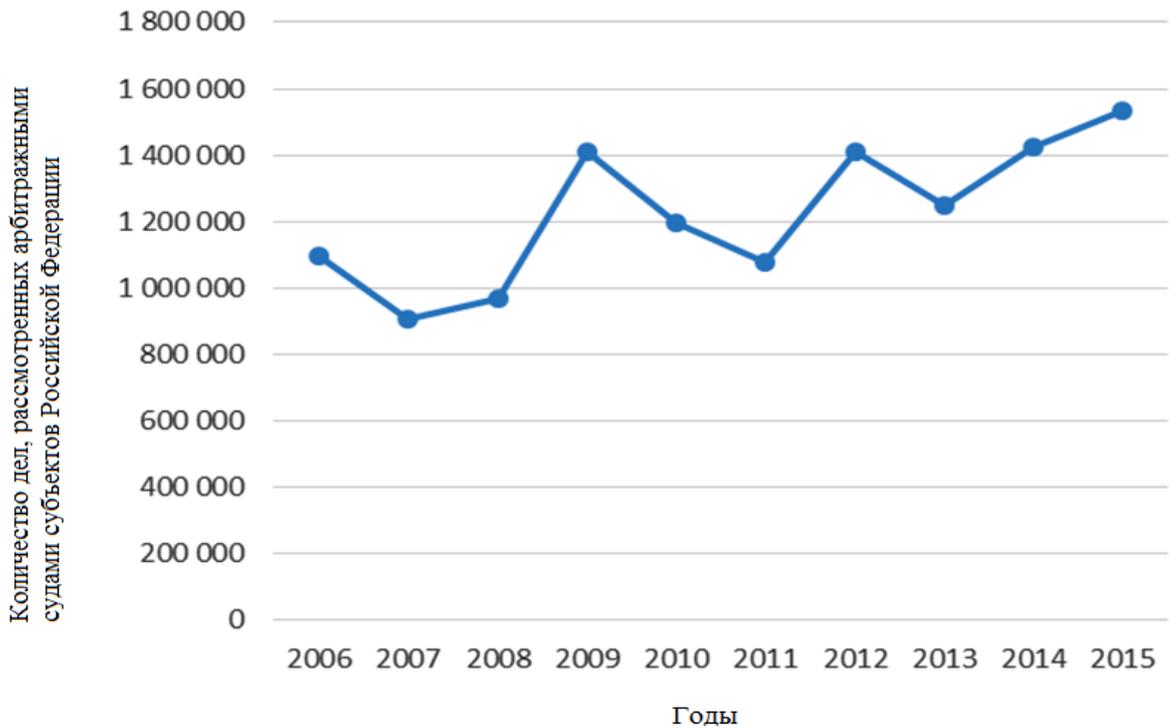


Рис. 2. Количество дел, рассмотренных арбитражными судами субъектов РФ за 2006-2015 гг., ед.¹⁰²

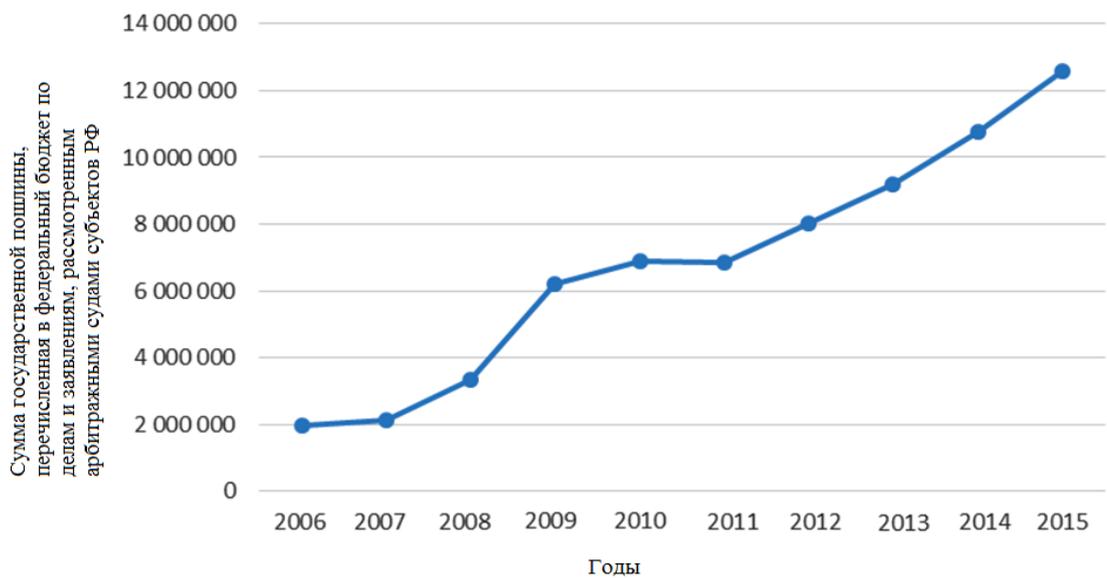


Рис. 3. Динамика изменения суммы государственной пошлины, перечисленной в федеральный бюджет по делам и заявлениям, рассмотренным арбитражными судами РФ, тыс. руб., 2006-2015 гг.¹⁰³

¹⁰² Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) // Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>.

¹⁰³ Там же.

Тенденция к увеличению числа рассматриваемых ежегодно дел и сумм уплаченной пошлины может указывать на рост уровня доверия к институтам судебной власти, и/или на увеличение числа фактов оппортунистического поведения и их масштаба. Увеличение числа рассматриваемых дел влечет за собой рост расходов экономических субъектов на юридические услуги, что не только повышает транзакционные издержки в экономике, но и одновременно позволяет привлечь недобросовестного контрагента к ответственности и восстановить справедливость.

Следует отметить, что стадии экономического цикла оказывают влияние на протекание экономических процессов и явлений. Следовательно, проявления оппортунистического поведения также могут отличаться в зависимости от динамики экономического роста.

В настоящее время растет значимость подхода, согласно которому целевым значением корпоративного управления является устойчивое развитие, а не экономический рост. Согласно традиционному подходу, целевыми значениями управленческих усилий в экономике являлась максимизация итоговых значений финансовых показателей и показателей производства и сбыта в натуральном выражении через удовлетворение потребностей инвесторов. Согласно другому подходу, целевым значением всех управленческих усилий в экономике должны являться устойчивое развитие экономических агентов, а не показатели экономического роста¹⁰⁴.

Таким образом, целью становится создание ценности для акционеров и общества в целом при условии совмещения, комбинации экономического роста и социального развития¹⁰⁵. Согласно этим условиям, когда роль качества взаимоотношений повышается, изучение закономерностей реализации оппортунистических действий особенно важно. Однако,

¹⁰⁴ Rodriguez, M.A., Ricart, J.E., Sanchez, P. Sustainable development and the sustainability of competitive advantage: A dynamic and sustainable view of the firm / M.A. Rodriguez, J.E. Ricart, P. Sanchez // Creativity Innov. Management. - 2002. – Vol. 11. – P. 135-146.

¹⁰⁵ Dittmar, M. Development towards sustainability: how to judge past and proposed policies? / M. Dittmar // Science of The Total Environment. – 2014. – Vol. 472. – P. 282-288.

поскольку по показателям экономического роста уже накоплен значительный объем статистических данных (в отличие от показателей устойчивого развития), мы использовали в целях проведения количественного анализа один из показателей экономического роста (хотя, как было отмечено ранее, подход к данному вопросу с позиции теории устойчивого развития, представляется нам более приближенным к реальности, но затруднен в связи с отсутствием необходимого объема статистических данных).

С целью поиска зависимостей оппортунистического поведения от темпов экономического роста были проанализированы изменения индекса промышленного производства, как одного из показателей темпов экономического роста, и числа дел, рассмотренных арбитражными судами Российской Федерации. Изучен временной период с 2006 по 2015 гг., за который доступны статистические данные. Данный период является достаточно продолжительным для выявления функциональной зависимости или ее отсутствия между двумя факторами. В рассматриваемый период были отмечены разные фазы экономического цикла деловой активности, поскольку 2008-2009 гг. были отмечены рецессией на фоне мирового финансового кризиса (рисунок 4), а 2010-2012 гг. являлись периодом восстановления экономики.

Был проведен корреляционный анализ между исследуемыми показателями. Корреляция между показателем индекса промышленного производства (в % к предыдущему году) и показателем темпа роста числа рассматриваемых дел арбитражными судами субъектов Российской Федерации за 2006-2015 гг. составила $-0,7406$, что означает наличие обратной и тесной связи. Это означает, что при снижении темпов экономического роста, число юридических претензий экономических субъектов друг к другу увеличивается. Данная обратно-пропорциональная зависимость является статистически значимой, поскольку показатели коррелируют между собой на 74%.

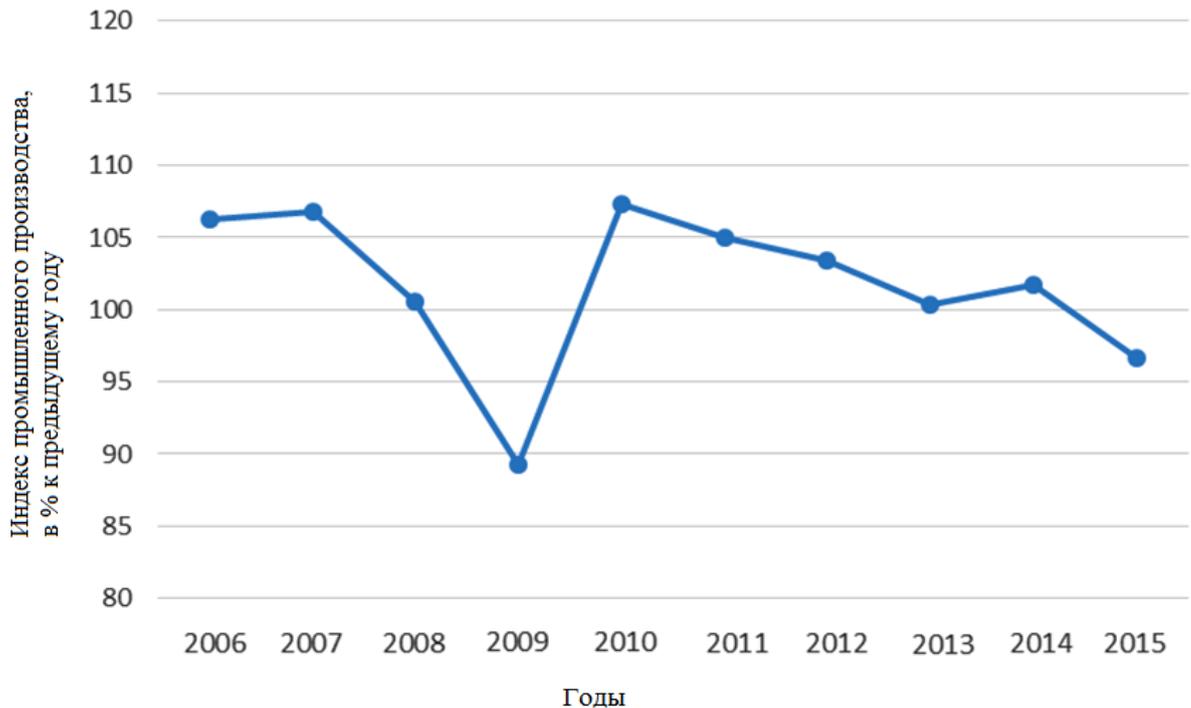


Рис. 4. Индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году, 2006-2015 гг.¹⁰⁶

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.

Возможно, в период снижения темпов экономического роста, издержки оппортунистического поведения растут на фоне того, что снижение общей величины доходов и нормы прибыли в экономике стимулирует экономических субъектов активнее защищать свои экономические интересы, и чаще вступать в споры, которые при большей величине доходов могли бы разрешиться с меньшей степенью эскалации конфликтов.

Это может быть объяснено тем, что в те периоды, когда доходы от экономической деятельности снижаются, экономические субъекты

¹⁰⁶ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

используют все возможные инструменты по защите своих гражданско-правовых и имущественных интересов. В то время, как при благоприятных условиях экономического развития, величина получаемых доходов психологически воспринимается как достаточная, и часть экономических субъектов отказывается от судебных разбирательств, оценивая затраты и неявные издержки на судебный процесс выше, чем возможный результат от этих разбирательств. Когда темпы роста выше, меньше поводов для оппортунистического поведения, так как норма прибыли больше и психологически воспринимается как достаточная для комфортного существования.

Можно говорить о психологическом восприятии экономического роста и роста доходов населения как о факторе, влияющем на экономическое поведение (в том числе и на поведение субъекта коррупционных действий). В условиях снижения доходов (в частности, как следствия снижения темпов экономического роста), размер потенциальной выгоды от реализации оппортунистических действий будет психологически восприниматься как более значимый. Тогда, при неизменности показателей возможных потерь от оппортунистических действий и вероятности их обнаружения, склонность экономического агента к оппортунистическим действиям будет выше.

Дополнительным аргументом является тот факт, что, когда темпы роста выше, становится меньше поводов для оппортунистического поведения, так как норма прибыли больше и психологически воспринимается как достаточная для комфортного существования и ведения экономической деятельности.

Исходя из вышесказанного, можно предполагать увеличение числа и объема оппортунистических действий в условиях снижения темпов экономического роста (когда экономические агенты психологически начинают воспринимать доходы от легальной деятельности как недостаточные). В таком случае экономические агенты готовы принять больший риск выявления факта оппортунистического поведения при

принятии решения о том, предпринимать оппортунистические действия (например, коррупционные) в той или иной ситуации, или нет. А также более высоко оценивают размер потенциальных выгод от реализации оппортунистических действий по сравнению с тем, как данная же величина психологически воспринимается экономическим агентом в условиях устойчивого развития экономики и/или экономического роста (и соответственно, увеличения доходов, получаемых легальным путем).

В результате проведенного анализа описана зависимость между темпами роста числа рассматриваемых дел арбитражными судами субъектов Российской Федерации и индексом промышленного производства, что позволяет утверждать о наличии прямо пропорциональной связи между числом проявлений оппортунистического поведения и темпами экономического роста.

Таким образом, выявлена статистически значимая зависимость результатов оппортунистического поведения от динамики некоторых совокупных макроэкономических показателей и доказано, что в период ухудшения макроэкономической конъюнктуры издержки от оппортунизма растут, поскольку снижение совокупного дохода и нормы прибыли стимулирует экономических субъектов использовать инструменты формального и неформального инструмента контрактов.

Все это создает основу для дальнейших исследований в этой сфере, а также расширяет наши знания о сущности оппортунистического поведения как экономического явления.

2.2. Особенности оппортунистического поведения экономических субъектов в российской экономике

Оппортунистическое поведение зависит от характера отношений, которые в свою очередь определяются формой сделки (контракта). Сделка может быть заключена в форме устного, письменного, нотариально заверенного или зарегистрированного государственным органом договора. Согласно нормам гражданского законодательства России, договор между юридическими лицами всегда заключается в письменной форме, тогда как договор между физическим и юридическим лицом может быть заключен и в устной форме, при условии, что сумма сделки не превышает 10 МРОТ (минимальный размер оплаты труда). Это обстоятельство влияет на проявление оппортунистического поведения в экономических отношениях, поскольку определяет – произойдет ли нарушение неформальных договоренностей или будут нарушены положения, которые формально закреплены в договоре.

Оппортунистическое поведение представляет собой преднамеренные действия, осуществляемые вопреки сложившимся обычаям делового оборота и/или моральным нормам с целью получения односторонних преимуществ. Оппортунизм свойствен всем видам рыночных отношений, и приводит к возникновению потерь, которые по своей сути относятся к транзакционным издержкам, неизбежно сопровождающим процессы социально-экономических взаимоотношений. Как экономическое явление оппортунистическое поведение объективно и в полной мере непреодолимо.

Важное значение имеет гражданско-правовой характер возникающих между партнерами экономических отношений. В Гражданском кодексе Российской Федерации каждый вид договоров прописан отдельно, что объясняется различающимися характеристиками сделки. Условия сделки оказывают определяющее влияние на вероятность и форму проявления оппортунистического поведения.

Исходя из этого, оппортунистическое поведение может быть определено как уклонение субъекта контрактных взаимодействий от исполнения обязательств перед партнером, не ограниченное моральными устоями. То есть, может быть определено обязательство, которое может быть не исполнено путем осуществления оппортунистического поведения.

Согласно нормам гражданского законодательства, в силу обязательства по договору первая сторона договора обязана совершить в пользу второй стороны определенное действие: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а вторая сторона договора имеет право требовать от первой стороны договора исполнения его обязанности. Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных в договоре или законе.

Согласно классической теории контрактов, для того, чтобы обещание стало обязательством, необходимо наличие трех элементов: предложения (оферты), принятия предложения или согласия с предложением (акцепта) и признания акцепта (момент заключения договора). Стороны могут требовать друг от друга исполнения взаимных, добровольно данных обещаний, ставших обязательствами, прибегая в случае необходимости к тому или иному механизму принуждения. Вместе с тем, спектр механизмов принуждения на практике оказывается шире, чем предусмотрено в рамках классического контрактного права.

Обязательства возникают из договора, а также вследствие причинения вреда и из иных оснований. В законодательстве России зафиксированы распространенные виды договоров, предмет и существенные условия для каждого из них прописаны отдельно. Это может объясняться тем, что

возможные социально-экономические последствия при реализации каждого отдельного вида договора различаются. Различается субъектный состав участников контрактных взаимодействий и виды обязательств, возникающих вследствие заключения разных видов договоров.

Следовательно, проявления оппортунистического поведения также будут различны в зависимости от вида возникающих контрактных взаимодействий, а точнее – от вида обязательств, которые в результате возникнут. Согласно гражданскому законодательству Российской Федерации, различают следующие виды обязательств: подряд; заем и кредит; купля-продажа; аренда; безвозмездное пользование; хранение; перевозка; страхование; поручение и др. Также в российском законодательстве выделены следующие основные виды договоров: договор купли-продажи; кредитный договор; договор подряда; договор аренды; договор страхования; трудовой договор и др. Виды договоров и обязательств представляют собой институты, определяющие правила ведения экономической деятельности в экономическом пространстве России. Средством закрепления данных институтов является их определение в законодательстве России.

Выявлена зависимость оппортунистического поведения экономических субъектов от уровня специфичности активов, что позволило рассмотреть оппортунизм в рамках реализации формальных контрактных взаимодействий по поводу неспецифических, малоспецифических и идиосинкратических (высокоспецифических) активов, реализация которых обеспечивает максимизацию полезности отдельного контрагента на основе ее перераспределения при наличии недоступной контрагентам информации, генерирование непроизводительных (явных и неявных) издержек, снижение уровня эффективности аллокации ресурсов.

Институциональная экономическая теория различает активы по уровню их специфичности на неспецифические, малоспецифические и идиосинкратические (высокоспецифические) активы.

Под уровнем специфичности в данном случае понимается степень стандартизации параметров самого продукта/услуг/работы, а также условий контракта, который опосредует транзакции с данным активом (продуктов/услугой/работами). К неспецифическим активам относятся стандартизированные продукты/услуги/работы, сделки с которыми совершаются массово и условия их поставки/приобретения одинаковы для подавляющего большинства экономических агентов. К данному типу активов можно отнести большую часть продуктов/услуг/работ, потребляемых домохозяйствами.

К малоспецифическим активам относятся те продукты/услуги/работы, операции с которыми обладают большей степенью неопределенности в плане характеристик самих активов, а также условий их приобретения/поставки. Их отличие от неспецифических активов заключается в том, что здесь параметры каждой сделки могут отличаться друг от друга в зависимости от субъектного состава сделки, условий выполнения работ, специфики бизнес-процессов заказчика. В то же время операции с этими активами все еще могут содержать в основе некую типовую форму договора, технология их продажи в значительной степени стандартизирована, хотя и не так жестко, как в случае и неспецифическими активами. К данному типу активов можно отнести большую часть продуктов/услуг/работ в сфере b2b, то есть потребляемые фирмами/государственными органами (через процедуру государственных закупок).

Идиосинкратические активы характеризуются тем, что данный продукт/услуга/работы обладает практически уникальными характеристиками, наличие которых затрудняет его использование другими экономическими агентами, и делает практически бессмысленным его последующую перепродажу. Процедура поставки/приобретения таких активов с трудом поддается стандартизации, поскольку условий каждой сделки, каждого проекта прорабатываются по отдельности, под индивидуальные требования и условия заказчика.

Примеры активов приведены в таблице 3.

Таблица 3

Примеры неспецифических, малоспецифических и идиосинкратических
(высокоспецифических) активов¹⁰⁷

№	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	Товары и услуги 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 (высокоспецифические активы)	Внедрение информационных систем управления предприятиями, уникальное оборудование, дизайн офисов, строительный ремонт, строительство по индивидуальному проекту и т.д.

В данном разделе диссертационного исследования нами приводятся результаты исследований проявлений оппортунистического поведения при реализации договоров подряда, качественные и количественные параметры результатов выполнения работ по которым являются сложно просчитываемыми на стадии предконтрактной подготовки и представляют собой специфические и идиосинкратические активы. В соответствии с договором подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Договоры подряда являются распространенной формой договора, который заключается, как правило, между юридическими лицами в письменной форме. К видам договора подряда относят строительный подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд, бытовой подряд.

¹⁰⁷ Составлено автором.

С целью изучения закономерностей оппортунистического поведения при исполнении договоров строительного подряда были выполнены следующие действия:

1) отбор объекта исследования – определенных сфер реализации контрактных взаимодействий;

2) сбор информации об объекте исследования (изучение законодательных требований, мнения экспертного сообщества и других информационных источников);

3) изучение документации об исполнении договоров подряда, решений судов по искам;

4) обработка и анализ материалов конкретных случаев реализации оппортунистических действий, связанных с объектом исследования, путем интервьюирования представителей сторон сделки;

5) выявление распространенных видов оппортунистического поведения в исследуемых сферах контрактных взаимодействий, и их описание;

6) верификация выводов на основе судебной практики как высшей инстанции по гражданско-правовым отношениям.

Для исследования выбрана значимая сфера экономических отношений, связанная с реализацией договоров подряда и сфера контрактных взаимодействий, связанная с реализацией кредитных договоров. Договора подряда выбраны для изучения оппортунистического поведения в связи с наличием информации о распространении в этой сфере фактов информационной асимметрии между заказчиком и подрядчиком, что является предпосылкой к проявлению оппортунистического поведения всеми сторонами контрактов. Известно, что при реализации договоров подряда возникает много конфликтных ситуаций, которые впоследствии решаются путем переговоров или в судебном порядке, в частности, имеются многочисленные случаи претензий к строительным фирмам со стороны заказчиков. С учетом вероятности данных событий, субъекты экономических отношений стараются компенсировать риск невыполнения сделки высокой

доходностью. Таким образом, конфликты в ходе реализации данной формы договоров широко распространены.

Проведен сбор информации о выбранном объекте исследования. Во-первых, изучены законодательные требования к реализации данной формы договоров (методические рекомендации Федерального центра ценообразования в строительстве (ФЦЦС), Министерства регионального развития РФ, Гражданский Кодекс Российской Федерации). Их наличие само по себе свидетельствует о широком распространении данной формы договоров в экономических отношениях. Во-вторых, собраны реальные договоры на реализацию строительно-монтажных работ, работ по обслуживанию смонтированных систем связи, которые были заключены в форме договоров подряда. Также изучены сметы по видам работ, акты выполненных работ – с целью проведения фактического анализа их содержания.

Заказчик и подрядчик заключают договор на проведение строительно-монтажных работ, который по своей сути и гражданско-правовому характеру отношений является договором подряда. Несмотря на то, что у фирм, как правило, есть типовая форма договора, каждый договор дорабатывается сторонами сделки под конкретный проект. Условия договора являются в значительной части результатом двусторонних соглашений и устанавливаются в ходе переговоров сторон. Заказчик выставляет требования к готовому продукту, проектно-технической документации, методам ценообразования на заказ, наличию лицензий и т.п. Подрядчик, желающий получить заказ, оформляет пакет документов в соответствии с указанными качественными и количественными условиями тендера. Таким образом, выбор подрядчика по договору строительного подряда осуществляется по нескольким параметрам: цена, сроки, качество работ и материалов, квалификация персонала и репутация на рынке, и т.п.

Набор документов, прилагающийся к договору подряда, законодательно не регламентирован. В случае, если проект является крупным – к договору прикладывается дополнительно проектная документация. В

проектах малого размера ее может не быть. Работы, где это возможно, сдаются/принимаются поэтапно. Например, в договоре прописывается, что текущая стоимость выполняемых в процессе строительства работ определяется по ежемесячным актам выполненных работ. Либо к договору может прикладываться календарный график сдачи работ.

Предконтрактная подготовка строительных договоров подряда может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. Следовательно, при работе с договорами подряда выше издержки поведения, которые выделял еще К. Менгер, родоначальник австрийской экономической школы. Поскольку людям свойственна ограниченная рациональность, на каждом этапе реализации договора подряда существуют издержки поведения, которые накладываются на издержки, которые имели место на предыдущей стадии работ. Выполнение строительных работ требует большого количества управленческих и материальных ресурсов, расходных материалов, трудовых затрат. Важным дополнением к договору является смета на выполнение работ, в которой указывается наименование и стоимость материалов и оборудования, виды и объемы работ.

Составление сметы является одним из вариантов формирования цены строительства. При реализации договоров подряда выше неопределенность, связанная с объектом договора. Поэтому смета на строительные работы согласовывается с заказчиком и представляет собой юридический документ, который является неотъемлемым приложением к договору. Манипуляция со значениями сметных статей может быть обозначена как одна из разновидностей оппортунистического поведения.

Далее, с целью проработки возможных конкретных случаев реализации оппортунистических действий, связанных с заключением и реализацией договоров подряда, было проведено интервьюирование специалистов из числа сметчиков, проектировщиков, руководителей проектов, представителей заказчика. Таким образом, факты реализации оппортунистических действий были проработаны с представителями обеих сторон заключенных контрактов.

В результате анализа документов по договорам подряда, интервьюирования специалистов с обеих сторон контрактов, были выделены три стадии реализации сделок: стадия заключения договора, стадия выполнения работ, предусмотренных в договоре, стадия расчета за выполненные работы. При этом на каждой стадии реализации договора подряда были выделены часто встречаемые виды оппортунистического поведения. Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

Примеры видов оппортунистического поведения на разных стадиях реализации договоров подряда¹⁰⁸

Стадия реализации договора / Субъект оппортунистических действий	Заключение договора	Выполнение работ	Расчет за выполненные работы
Заказчик	1. Отсутствие четкого технического задания на работы	2. Изменение задания на работы	3. Задержка оплаты выполненных работ; 4. Необоснованные претензии к качеству выполненных работ
Подрядчик	1. Манипуляция со статьями затрат (в частности, по сметам)	2. Применение более дешевых материалов, чем предполагается по проектной документации; 3. Применение более низкой квалификации работников, чем предполагается договором или проектной документацией	4. Необоснованное включение дополнительных статей затрат в акты выполненных работ; 5. Формирование актов выполненных работ по смете, без корректировки на объем работ, которые были заложены в смету, но реально выполнены не были

Согласно результатам исследования, манипуляция со статьями затрат включает зачастую в себя такие широко распространенные проявления оппортунистического поведения, как:

¹⁰⁸ Составлено автором.

1. Включение дополнительных видов работ за счет чрезмерно подробной детализации работ на составляющие (необоснованное применение сметных норм и единичных расценок).
2. Необоснованное применение коэффициентов пересчета стоимости работ в текущие цены.
3. Применение завышенных норм накладных расходов.

Учет в проектной документации и/или смете дорогого оборудования и материалов, завышающих суммы затрат по сметам.

В результате проведенного анализа собранных документов выявлено, что доля затрат на фонд оплаты труда (ФОТ) варьировалась в рассмотренных сметах по договорам подряда от 28,8 до 89,3% от прямых затрат на реализацию проекта.

При том, что согласно статистическим данным, затраты на оплату труда, вместе с налогами на данный вид выплат, составляют около 25% расходов организаций, занимающихся строительством (таблица 5). Искусственное завышение данного показателя в несколько раз представляет собой один из видов оппортунистического поведения.

Величина сметной прибыли варьируется от 15% в сметах на обслуживание имеющихся систем, и до 65% по нормативам методических документов в строительстве (МДС). Величина накладных расходов также имеет значение 35-95%. Соотношение затрат на материалы к общей величине прямых затрат: от 5,15 до 68,2%. Указанный разброс значений может быть вызван как умышленными действиями экономических агентов, так и случайно допущенными ошибками по вине ограниченных когнитивных возможностей человека. В любом случае, все это формирует издержки поведения, которые оказывают влияние на финансовые показатели подготовки и исполнения договора.

Структура затрат на производство и продажу продукции по видам экономической деятельности без субъектов малого бизнеса
(в процентах к итогу)¹⁰⁹

Год	Все затраты	в том числе	
		Материальные затраты	из них
			Затраты на оплату труда
Строительство			
2005	100	57,5	21,1
2006	100	58,7	20,4
2007	100	59,7	19,6
2008	100	59,3	19,6
2009	100	56,9	19,2
2010	100	56,3	20,2
2011	100	57,4	19,1
2012	100	55,2	18,8
2013	100	56,1	18,9

В результате изучения и обработки всех полученных материалов, были выявлены типы проявления оппортунистического поведения в сделках по кредитам:

1) простой оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, характеризующихся определенным уровнем развития доверия как формы риска и использующих самоинфорсмент или безличный инфорсмент;

2) усложненный оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, использующих инфорсмент с привлечением формальных или неформальных агентов-гарантов.

Выявлено, что все выделенные в таблице 4 виды оппортунистического поведения могут быть отнесены к двум формам реализации оппортунистических действий:

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

¹⁰⁹ Составлено автором на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики // Режим доступа: www.gks.ru.

2) злоупотребление доверием, или по другому - обман на основе информационной асимметрии (преобладает в контрактах со специфическими и идиосинкратическими активами). Характеризуется наличием сговора, когда одна из сторон контрактных взаимодействий привлекает третью сторону. Сговор заключается с целью реализации оппортунистических действий и извлечения дополнительных выгод.

При реализации контрактов с неспецифическими активами, экономические отношения с которыми более институционализированны, 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.

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 с 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. Таким образом, производитель использует наличие асимметричной информации с целью извлечения дополнительных выгод от сделки, вводя потребителя в дополнительные затраты. Возможность подобных оппортунистических действий определяется тем, что строительство, как частный пример, который мы рассматриваем, является технологически сложным видом деятельности, затраты на контроль качества строительных работ являются высокими, и измерение их действительных значений связано со значительными издержками (вплоть до проведения экспертиз) и представляет собой специфический актив и зачастую – идиосинкратический 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 (рисунок 5).

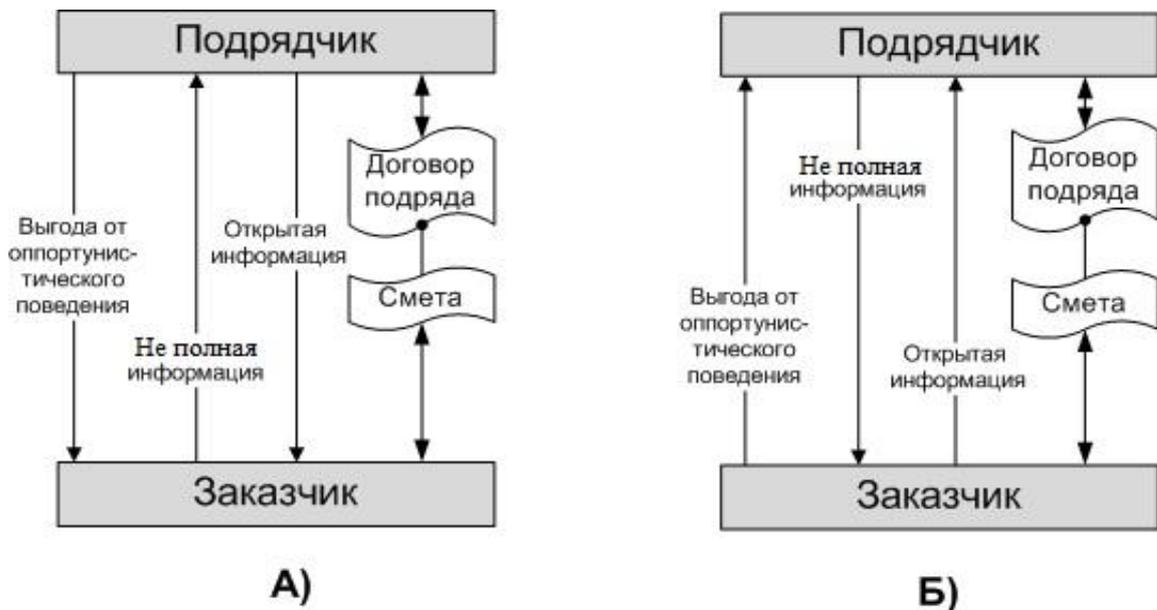


Рис. 5. Обман на основе злоупотребления доверием как форма оппортунистического поведения при реализации договоров подряда

На рисунке 5-а представлена схема обмана на основе злоупотребления доверием как форма оппортунистического поведения при реализации договоров подряда в ситуации, когда субъектом оппортунистических действий выступает заказчик, который и получает дополнительные выгоды от сделки. На рисунке 5-б представлена схема обмана на основе злоупотребления доверием как форма оппортунистического поведения при реализации договоров подряда в ситуации, когда субъектом оппортунистических действий выступает подрядчик, и дополнительные выгоды от сделки тоже получает подрядчик путем введения заказчика в дополнительные затраты. Влияние доверия на построение экономических отношений между фирмами ранее было также рассмотрено в работе R. Woolthuis¹¹⁰ и ее коллег.

В качестве примера сговора одного из участников сделки с иными лицами, которые выступают в качестве скрытого агента, можно рассмотреть ситуацию заинтересованности сотрудников заказчика в завышении суммы по смете.

Данный тип оппортунистического поведения представлен в виде схемы на рисунке 6. 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. По сути, сотрудник заказчика в данном случае выступает в качестве скрытого агента по сделке, в результате чего возникает асимметрия информации между: 1) заказчиком и сотрудником заказчика; 2) заказчиком и подрядчиком.

Таким образом, наличие скрытого агента характеризуем усложненный тип оппортунистического поведения, и при заключении договоров подряда представляет собой ситуацию, когда с целью реализации оппортунистических действий одна из сторон сделки вступает в сговор с

¹¹⁰ Woolthuis, R.K., Hillebrand, B., Nooteboom, B. Trust, Contract and Relationship Development / R.K. Woolthuis, B. Hillebrand, B. Nooteboom // Organization Studies June. – 2005. - Vol. 26, №6. - P.813-840. Made of access: <http://oss.sagepub.com/content/26/6/813.short>.

иными лицами, которые злоупотребляют служебным положением в целях личного обогащения, вследствие чего возникает дополнительная асимметрия информации (рис. 6).

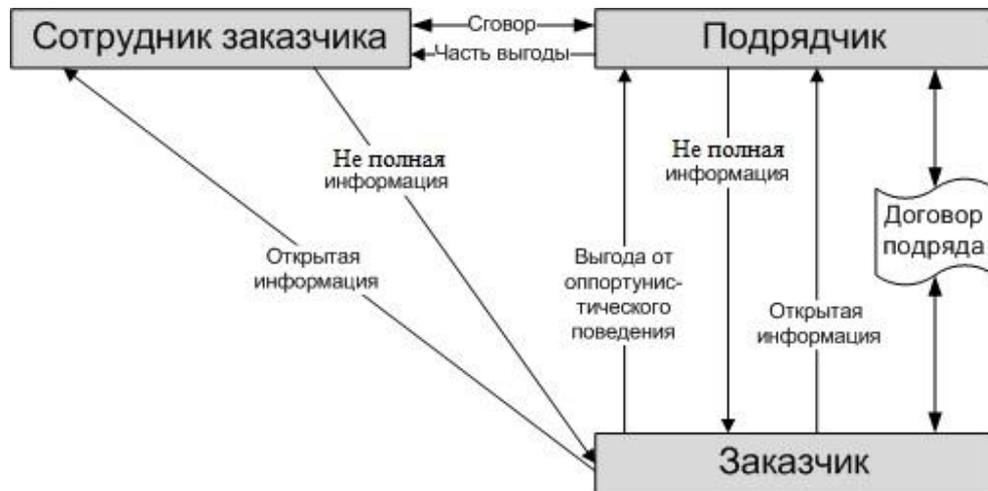


Рис. 6. Наличие скрытого агента как усложненный тип оппортунистического поведения при заключении договоров подряда

Таким образом, очевидно, что уровень специфичности актива, который является объектом контрактных взаимодействий, влияет на форму контракта, а также на типы и формы оппортунистического поведения. При этом форма контракта также, в свою очередь, определяет формы оппортунистического поведения, которое может быть реализовано одной из сторон контрактных отношений (рисунок 7).



Рис.7. Влияние уровня специфичности актива на форму контракта, а также на типы и формы оппортунистического поведения

Выявлены следующие предпосылки проявления оппортунистического поведения при заключении договоров подряда:

1) высокие издержки измерения количества и качества выполненных работ, оказанных услуг, использованных материалов. Выявлено недостаточное количество измеримых требований к качеству готового продукта или его отдельных элементов. В отношениях в строительстве качественные показатели недостаточно измеримы или не прописываются совсем, либо в общих фразах: часто не обговаривается качество материалов, параметры «ровности» (плоскостности) стен (для отделочных работ) и т.д. Качество, как правило, описывается общими фразами, например, «...при условии, что работа выполнена надлежащим образом», «...обеспечивать работы необходимыми расходными и отделочными материалами по предварительной договоренности с Заказчиком». В договор практически не закладываются требования к квалификации персонала. Трудно проконтролировать и измерить объем затраченных ресурсов. Экспертизы объемов проделанных работ из-за высокой стоимости могут позволить себе крупные компании, или при реализации больших проектов.

2) более сложный механизм документации сделки по сравнению с другими видами контрактных взаимодействий. Так, возможность разнообразного представления смет и обозначения указанных в них статей затрат повышает затраты на «прочтения» этого документа заказчиком. Неучтенные нюансы могут обнаружиться в случае возникновения конфликтов в ходе реализации работ или на этапе сдачи готового продукта или его отдельных элементов.

3) широкое разнообразие требований заказчиков к процентным значениям ряда показателей сметной документации.

4) отсутствие или недостаток глубинных знаний о технологиях реализации строительного проекта со стороны заказчика. Данный аспект обосновывается спецификой строительной отрасли. Подобный недостаток в

крупных проектах может компенсироваться путем найма заказчиком так называемого «технического заказчика» – организации, которая оказывает услуги по контролю над технологиями выполнения работ, проведению экспертизы технической и сметной документации по проекту в соответствии с интересами основного заказчика.

Одним из выходов является передача выполнения отдельных операций на аутсорсинг. Однако в данных отношениях также возможно проявление оппортунистического поведения, которое имеет свои закономерности¹¹¹.

В результате проведенного исследования показано, что в условиях индивидуальной проработки каждого проекта в связи с уникальностью результата экономической деятельности как единого комплекса, предпосылками реализации оппортунистического поведения являются высокие издержки на измерение и контроль количества и качества оказанных услуг, использованных материалов, недостаток у заказчика профессиональных компетенций в сфере деятельности производителя.

Проведена верификация результатов исследования в виде сбора и анализа документации по судебной практике арбитражных судов Российской Федерации, связанной с разрешением споров, возникающих при реализации договоров подряда. Все материалы получены из открытых источников информации, с официальных сайтов юридических компаний и арбитражных судов субъектов Российской Федерации (информационные письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 24.01.2000 г. №51 «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда»¹¹², от 25.07.2000 г. № 56 «Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с договорами на участие в строительстве», «Обзор судебной практики по спорам, связанным с

¹¹¹ Bhattacharyaa, A., Singhb, P.J., Nandb, A.A. Antecedents of buyer opportunistic behavior in outsourcing relationships / A. Bhattacharyaa, P.J. Singhb, A.A. Nandb // International Journal of Production Economics. – 2015. - Vol.166. - P.258–268. Made of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527315000791>.

¹¹² Поляков, А.В. Коммуникативное правопонимание: Избранные труды / Поляков А.В. // СПб.: ООО Издательский Дом «Алеф-Пресс», - 2014. 575 с.

договором подряда» Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 22.12.2008 г. и др.). Одиннадцатый арбитражный апелляционный суд осуществляет проверку судебных актов, принятых арбитражными судами четырех субъектов Российской Федерации: Пензенской области, Самарской области, Республики Татарстан, Ульяновской области. Отмечено в качестве наиболее распространенных такие требования, когда подрядчик обращается в арбитражный суд с иском о взыскании с заказчика задолженности по оплате работ, выполненных по договору подряда, процентов, начисленных за пользование чужими денежными средствами.

Например, подрядчик обратился в арбитражный суд с иском к заказчику о взыскании задолженности за выполненные работы по договору подряда и процентов за пользование чужими денежными средствами, предоставив в качестве подтверждения факта выполнения работ акт приемки, подписанный в одностороннем порядке. Возражая против иска, заказчик сослался на некачественность выполненных работ и правомерность отказа от подписания акта приемки. В результате суд признал необоснованными мотивы отказа ответчика от подписания акта приемки выполненных работ и принял в качестве доказательства исполнения подрядчиком обязательств по договору односторонний акт, удовлетворив исковые требования (дело № А55-30/2008)¹¹³.

Таким образом, мотивы заказчика были признаны необоснованными, решение суда является доказательством оппортунистического поведения заказчика по отношению к подрядчику в форме злоупотребления доверием, если необоснованный отказ был сделан преднамеренно с целью извлечения дополнительных выгод от реализации сделки.

Также в рассмотренных документах по обзору судебной практики по спорам, возникающим при реализации договоров подряда, отмечены примеры оппортунистического поведения подрядчика по отношению к

¹¹³ Одиннадцатый арбитражный апелляционный суд // Режим доступа: <http://11aas.arbitr.ru/node/3151>.

заказчику. Так, судом установлено, что сумма неосвоенного подрядчиком аванса после прекращения договора подряда подлежит возврату как неосновательное обогащение (дело №А55-3674/2007)¹¹⁴. Заказчик обратился в суд с иском к подрядчику о возврате суммы неосвоенного аванса и процентов за пользование чужими денежными средствами. Было установлено, что обязательство по договору подрядчик исполнил частично. Несмотря на требования заказчика, работа завершена не была, в связи с чем заказчик отказался от исполнения договора, письменно уведомив об этом подрядчика. Согласно решению суда, поскольку после прекращения договора отпали основания, по которым заказчик перечислил подрядчику денежные средства, то сумма аванса, на которую не предъявлены акты выполненных работ, подлежит возврату заказчику как неосновательное обогащение. Суд удовлетворил иск заказчика о взыскании убытков с организации-подрядчика, возникших в результате нарушения ответчиком сроков выполнения строительных работ по договору генерального подряда. Срыв сроков работ может служить примером оппортунистического поведения в случае их умышленного несоблюдения.

Таким образом, основные споры, разрешаемые в судебном порядке по договорам подряда, согласно судебной статистике, можно разделить на требования о¹¹⁵:

- 1) признании договора недействительным;
- 2) привлечение к ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение взятых на себя сторонами сделки обязательств.

Все выявленные и описанные в результате исследования виды оппортунистического поведения при реализации договоров подряда так или иначе могут быть сведены к двум видам описанных выше требований (при решении возникших споров в судебном порядке).

¹¹⁴ Там же.

¹¹⁵ Там же.

В случае обнаружения факта оппортунистического поведения при наличии признаков сговора с иными лицами, которые непосредственно не участвуют в сделке, споры обычно разрешаются в досудебном порядке по согласию сторон. Изученные материалы судебной практики косвенно подтверждают выявленные в результате проведенного исследования две различные формы оппортунистического поведения: 1) злоупотребление правом со стороны одной из сторон сделки; 2) сговор одного из участников сделки с сотрудником другого участника, которые выступают в качестве скрытого агента.

Результаты проведенного эмпирического исследования являются верифицируемыми и соответствуют основным положениям имеющейся судебной практики в части разрешения споров, возникающих при реализации договоров подряда.

Для нейтрализации стимулов к оппортунистическому поведению может быть предложено более тщательно прописывать в договоре подряда измеримые требования к количеству и качеству результатов работ; механизмы проверки и контроля ключевых параметров; соответствие проектной и сметной документации нормативным документам в сфере строительства; требования к профессиональному уровню квалификации персонала. Однако более важно повышать уровень доверия в межфирменных отношениях. Так, D. Deedsa и С. Хилл¹¹⁶ нашли немало доказательств того, что прочные отношения между партнерами служат гораздо более эффективным сдерживающим фактором для оппортунистических действий, чем создание инвестиций в более подробном изложении условий договоров и претензий. К подобным результатам также пришли исследователи S. Wuyts и I. Geyskens¹¹⁷.

¹¹⁶ Deedsa, D.L., Hill, C. An examination of opportunistic action within research alliances: Evidence from the biotechnology industry / D.L. Deedsa, C.Hill // *Journal of Business Venturing*. Vol.14, Issue 2, 1999, P.141–163. Made of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902697000694?np=y>.

¹¹⁷ Wuyts, S., Geyskens, I. The Formation of Buyer—Supplier Relationships: Detailed Contract Drafting and Close Partner Selection / S. Wuyts, I. Geyskens // *Journal of Marketing*. – 2005. - Vol.69, No.4. - P.103-117. Made of access: <http://journals.ama.org/doi/abs/10.1509/jmkg.2005.69.4.103>.

Кроме того, есть мнение (S. Deligonul и соавторы¹¹⁸), что для международного партнерства предел толерантности для оппортунистического поведения должен быть выше, из-за большего барьера переключения на другого поставщика в международной среде. Также исследователями отмечается, что эффекты репутации обеспечивают какое-то коллективное страхование для покупателей от оппортунизма поставщика¹¹⁹.

В некоторых случаях целесообразно привлечение сторонних организаций, выполняющих роль технического заказчика (такая практика особенно распространена в крупных компаниях, банковских структурах); создание саморегулируемых организаций (СРО). Эффективное взаимодействие организаций в рамках СРО позволяет выработать единые правила работы на рынке, взаимную ответственность за результаты работы, наличие угрозы лишения лицензии (допуска) СРО как фактор, ограничивающий оппортунистическое поведение и, следовательно, снижающий издержки от него в целом по рынку. В том числе это происходит за счет того, что входящие в СРО предприятия находятся друг с другом в более тесных связях, чем в случае, если их деятельность на рынке не ограничивается никакими коллективными нормами, когда они не являются членами общественных организаций.

Это согласуется с выводами М. Granovetter¹²⁰ и других исследователей¹²¹, согласно результатам исследований которого, наиболее эффективными способами предупреждения оппортунистических действий субъектов экономических отношений является усиление социальных и

¹¹⁸ Deligonul, S., Kim, D., Roath, A., Cavusgil, E. The Achilles' heel of an enduring relationship: appropriation of rents between a manufacturer and its foreign distributor / S. Deligonul, D. Kim, A. Roath, E. Cavusgil // J Bus Res. – 2006. – Vol.59(7). – P.802–810.

¹¹⁹ Claycomb, C., Frankwick, G. The dynamics of buyers' perceived costs during relationship development process: an empirical test / C. Claycomb, G. Frankwick // J Bus Res. – 2005. – Vol.58(12). – P.1662–1671.

¹²⁰ Granovetter, M. S. Economics action and social structure: The problem of embeddedness / M.S. Granovetter // American journal of sociology. – 1985. – Vol. 91 (3). - P.481-510.

¹²¹ Lui, S., Wong, Y-y., Liu, S. Asset specificity roles in interfirm cooperation: reducing opportunistic behavior or increasing cooperative behavior / S. Lui, Y-y. Wong, S. Liu // J Bus Res. – 2009. – Vol.62(11). – P.1214–1219.

сетевых связей между субъектами, участвующими в сделках. Также некоторые исследователи отмечают, что в этом случае оппортунизм сдерживается за счет представлений о процедуре справедливости у контрагентов¹²².

Кроме того, общественным организациям следует стимулировать разработку методов контроля и измерения затрат материалов и человеческих ресурсов на выполнение работ. Важно развивать рынок измерительных приборов, которые должны быть легкодоступны и недороги. Следует работать над созданием механизмов, которые позволили бы достоверно проверять стоимость материалов, закладываемых в смету, соотношение стоимости работ к стоимости материалов.

К тому же, институциональные меры являются залогом повышения инновационной активности и технологического уровня организаций в строительстве. Необходимо отметить, что отрасль строительства консервативна. Особенности строительных объектов таковы, что инновации, не закрепленные в стандарте, не будут распространены. Только стандартизованная технологическая инновация становится признанной передовой технологией. Национальная стандартизация со всей совокупностью процедур, предшествующих утверждению системы нормативных положений и рекомендаций, позволит проектировщикам и лицам, осуществляющим экспертизу и применение новых технологий, получить необходимую уверенность в безопасности объекта строительства¹²³.

Таким образом, в результате изучения проявлений оппортунистического поведения при заключении и реализации такого значимого вида контрактных взаимодействий, как договора подряда, внесено

¹²² Huoa, B., Wangb, Z., Tian, Y. The impact of justice on collaborative and opportunistic behaviors in supply chain relationships / B. Huoa, Z. Wangb, Y. Tian // International Journal of Production Economics. – 2016. -Vol.177. -, P. 12–23. Made of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527316300317>.

¹²³ Курский, А. Национальные стандарты вместо стандартов НОСТРОй? / А. Курский // Журнал «Власть-саморегулирование». – 2014. - №2. Режим доступа: <http://rcmm.ru/content/topics/446.html>.

уточнение в понятие оппортунистического поведения, которое может быть определено как способ уклонения субъекта контрактных взаимодействий от исполнения обязательств перед партнером, не ограниченный моральными устоями. Иными словами, вводится первичный характер обязательств по отношению к возможности возникновения оппортунистического поведения.

Другой значимой сферой экономических отношений, в которой распространено оппортунистическое поведение, являются сделки по купле-продаже розничных продуктов, оформляемых в устной или письменной форме (в зависимости от субъектного состава участников и суммы сделки). Указанные сделки осуществляются в торгово-розничной сети, имеют массовый характер, их предметом являются товары длительного спроса (бытовая и компьютерная техника, автомобили, мебель для дома, финансовые услуги и т. п.). Эти розничные товары выпускаются большими партиями, каждый производитель обозначает конкретный продукт наименованием и обеспечивает единые потребительские свойства и характеристики, объявленные публично в прилагаемой документации, на сайте производителя, в рекламных акциях. Товары этого сегмента мы называем стандартизированными.

В соответствии с положениями современной институциональной экономической теории можно утверждать, что продукт становится стандартизированным, когда транзакции с ним осуществляются массово, продукт является однородным (предлагается субъектам рыночных отношений на одинаковых условиях) и имеет один и тот же набор компонентов, входящих в состав каждого экземпляра объекта. Процессы сбыта таких продуктов подлежат стандартизации и упрощению. Из положений институциональной теории следует, что для более рационального использования ресурсов (финансовых, человеческих и пр.), экономические субъекты вырабатывают правила, регламентирующие протекание процессов, ставших привычными. Так, во всех организациях, как правило, есть определенные формы договоров, являющиеся для них типовыми, что

позволяет избегать необходимости составления индивидуального договора для каждой сделки. Формируется определенная последовательность действий, необходимая для оформления привычных (стандартных, массовых, с типовыми условиями) сделок. Это является примером «запрограммированного решения», причем при формировании таких решений, производитель имеет склонность присваивать себе преимущественное положение, поскольку он имеет больше возможности в определении условий, на которых он будет предлагать потребителям заключить сделку. Данные действия являются частным проявлением оппортунистического поведения.

Для исследования выбраны договоры банковского кредитования, что обусловлено их массовым распространением, формированием развитого рынка финансовых услуг, продукты которого имеют единые критерии: процентную ставку, срок предоставления финансовых средств, порядок погашения и другие. Заключение кредитного договора поддается в большей степени стандартизации по сравнению с договорами подряда. Субъектами сделки являются кредитное учреждение и физическое лицо. Оформление происходит путем заключения письменного договора по типовой форме.

Доля людей, имеющих 5 и более кредитов, растет¹²⁴. Совокупная доля кредитов внутри страны выросла с 16% в 2003 г. и достигла 55% от ВВП в 2013 г., из них доля кредитов, выданных физическим лицам – 14% ВВП, организациям – 34%¹²⁵. Всего на учете в ЦБ РФ состоит 5 тысяч микро финансовых организаций (МФО). При этом число организаций, имеющих банковскую лицензию, в России около 900.

Проблема завышения кредитными организациями выгоды при кредитовании заемщиков является актуальной, обсуждается экспертным сообществом, экономистами, законодателями в течение долгого периода

¹²⁴ Носкова, Е. Займ не по плечу / Е. Носкова // Российская бизнес газета. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/03/25/zaim.html>.

¹²⁵ Кравченко Л.И. Закредитованность населения и экономики России / Л.И. Кравченко // Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина). Режим доступа: <http://rusrand.ru/actuals/zakreditovannost-naselenija-i-ekonomiki-rossii>.

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.

Выбор сферы заключения и реализации кредитных договоров с физическими лицами для целей исследования обусловлен также доступностью информации и документов, подтверждающих факты оппортунистического поведения, примеры которого по сути своей являются неочевидными и сложно доказуемыми.

В ходе изучения рассмотрены механизмы реализации частного вида оппортунистического поведения на рынке стандартизированных продуктов на примере стремления кредитных организаций получать дополнительную выгоду за счет средств заемщиков в виде взимания комиссии за ряд операций, которые не являются самостоятельными банковскими операциями, при реализации кредитного договора (комиссия за открытие и обслуживание ссудного счета, и др.). А также в виде навязывания услуг определенной страховой компании для страхования объекта (одного или нескольких), передаваемых в залог по кредиту. Следует признать объективным противоречие между интересами кредитной организации, которые заключаются в максимизации доходов, получаемых за ссудные операции, и интересами заемщика денежных средств, заинтересованного в удовлетворении личных потребностей за счет полученных средств и стремлении получить их по выгодным для себя условиям, за наименьшую цену.

После отбора объекта исследования, был проведен сбор информации по нему. Одной из основных стандартных услуг, оказываемых кредитными организациями, является предоставление кредитов. При этом банк предлагает заемщику заключить кредитный договор по стандартной форме. Заемщик заключает с банком (или микрофинансовой организацией) договор

на получение кредита. Платой заемщика за пользование кредитными средствами являются начисляемые банком проценты.

При выборе поставщика простого (стандартизированного) продукта или услуги потребитель ориентируется на стоимость их приобретения. Так, размер процентной ставки по кредиту является показателем, определяющим стоимость данного финансового продукта для потребителя. Следовательно, процентная ставка по кредиту является показателем стоимости кредитных средств и должна включать в себя все расходы клиента за пользование кредитными ресурсами. Это закреплено законодательно – так, согласно статье 819 ГК РФ¹²⁶ в проценты по кредиту входят все расходы банка по ведению счета. Однако банк включает в договор дополнительные условия в целях извлечения дополнительных выгод и взимает 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 малозаметных 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 кредитных организаций 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

¹²⁶ Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ // Принят ГД ФС РФ 21.10.1994 // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>.

банка, все дополнительные операции, не имеющие прямого потребительского эффекта, вынесены за основную последовательность действий в технологическом процессе выдачи кредита.

Эти действия банков носят массовый характер, и факты нарушения кредитными организациями законодательства зафиксированы многочисленной судебной практикой по искам заемщиков в отношении действий банков, противоречащих закону. В частности, на основе анализа подобных судебных решений было выявлено, что в силу пункта 4 статьи 12 Закона «О защите прав потребителей» и пункта 22 Постановления Пленума ВС РФ «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» №7 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.

Обязательного открытия банковского счета законом не предусмотрено, а ведение ссудного счета – обязанность 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 пункту 2 статьи 16 Закона «О защите прав потребителей».

Были проведены обработка и анализ информации по конкретным проявлениям оппортунистического поведения в выбранной сфере экономических отношений путем интервьюирования обеих сторон сделки (представителей кредитной организации и заемщиков).

В ходе исследования были собраны и проанализированы примеры судебных решений по делам о взыскании комиссии за обслуживание ссудного счета кредитными организациями, комиссии за подключение к программам страхования. Судебные решения были собраны из открытых источников – с официальных сайтов судов и общественных организаций в

интернете. Были рассмотрены документы за 2009-2012 годы по взысканию комиссий с ЗАО «Банк Русский Стандарт», ОАО «Сбергательный 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.

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. После многочисленных судебных разбирательств ряд кредитных организаций прекратили подобное поведение, скорректировав свои действия в отношении потребителей кредитных ресурсов.

Данный тип отношений изучен в ситуациях, когда (1) в качестве кредитора выступает юридическое лицо, а в качестве заемщика выступает физическое лицо; (2) обе стороны сделки (кредитор и заемщик) представлены юридическими лицами. В результате анализа имеющихся документов по кредитным договорам, интервьюирования специалистов со стороны кредитора и заемщиков, были выделены две стадии реализации сделок: стадия заключения договора, стадия исполнения договора. При этом на каждой стадии реализации кредитного договора были выделены распространенные виды оппортунистического поведения. Результаты представлены в таблице 6.

Примеры видов оппортунистического поведения на разных стадиях
реализации кредитных договоров¹²⁷

Стадия реализации договора / Субъект оппортунистических действий	Заключение договора	Исполнение договора
Кредитор	1. Включение в договор дополнительных условий, вводящих заемщика в дополнительные затраты (принуждение к услугам страхования, включение дополнительных комиссий и др.)	2. Одностороннее изменение условий договора (повышение процентной ставки)
Заемщик	1. Манипуляция с информацией, предоставляемой в рамках подачи кредитной заявки (завышение доходов)	2. Несоблюдение плана-графика осуществления платежей по договору

В результате изучения и обработки всех полученных материалов, были выявлены типы проявления оппортунистического поведения в сделках по кредитам:

1) простой оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, характеризующихся определенным уровнем развития доверия как формы риска и использующих самоинформсмент или безличный инфорсмент;

2) усложненный оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, использующих инфорсмент с привлечением формальных или неформальных агентов-гарантов.

Также выделены две формы оппортунизма, в зависимости от вида активов, являющихся предметом контрактных отношений: - злоупотребление правом; - обман на основе информационной асимметрии.

Злоупотребление правом как форма оппортунистического поведения на рынке при заключении кредитного договора (кредит как неспецифический, стандартизированный актив) проявляется в ситуации, когда одна из сторон контрактных взаимодействий вводит в дополнительные затраты другую

¹²⁷ Составлено автором.

сторону сделки на основании условий, которые различно понимаются сторонами сделки (рис. 8).

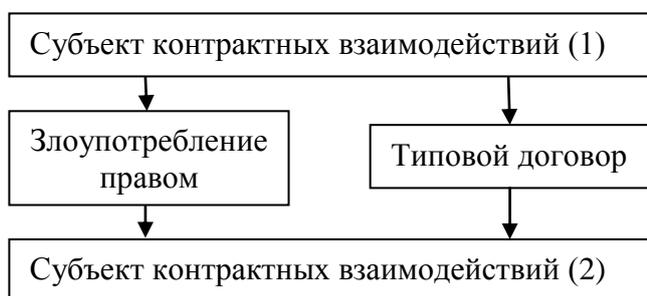


Рис. 8. Форма обмана на основе злоупотребления правом

В случаях, когда кредитор (кредитные организации) 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 9.

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.

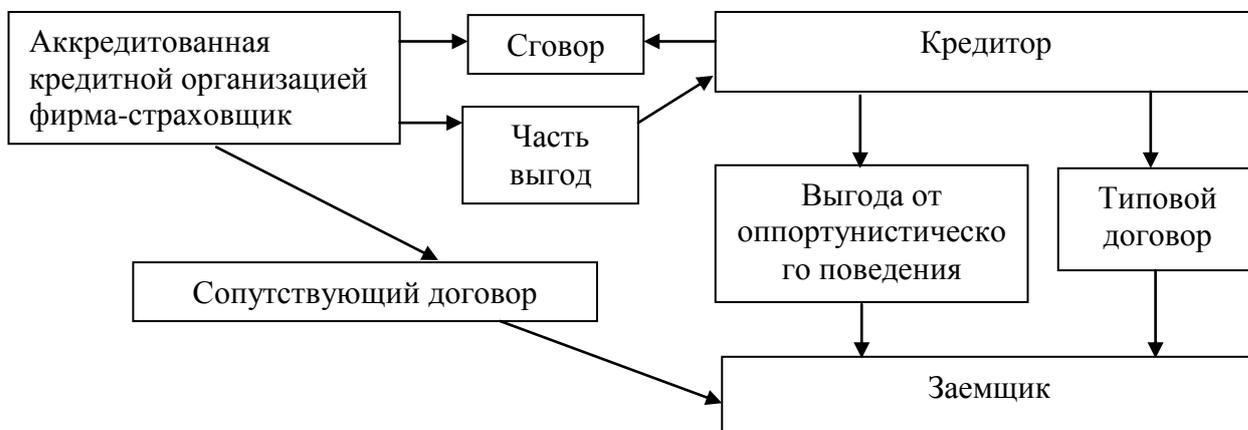


Рис. 9. Схема реализации сделки при наличии скрытого агента (на примере реализации кредитных договоров)

В результате страховая компания, по сути, является третьим лицом в сделке между кредитором и заемщиком по поводу получения кредитных средств.

Оппортунистическое поведение заемщика по отношению к кредитору также может быть раскрыто на следующем примере. Так, оппортунистическим является поведение заемщика, когда он умышленно предоставляет сотрудникам кредитной организации документы, необходимые для получения кредита, в которых отражены фиктивные данные. Так, распространены случаи, когда заемщики изыскивают возможность завышения сумм доходов, которые были ими получены в предыдущие периоды времени и отражаются в справке о доходах (форма 2-НДФЛ). Или в случае завышения статей бухгалтерского баланса, предоставляемого заемщикам для оценки в случае оформления кредита на юридическое лицо. Завышаются показатели по статьям, характеризующим величину активов организации: размеры производственных запасов, готовой продукции, товаров, денежных средств и т.д. Манипуляция указанными показателями доходов повышает вероятность того, что сотрудниками кредитной организации будет принято положительное решение по вопросу о выдаче кредита. Это соответствует интересам заемщика, который при невысокой оценке им вероятности обнаружения данного факта оппортунистического поведения, идет на указанные меры по фальсификации документов с целью увеличить свои выгоды от сделки в ущерб интересам кредитора, которые будут ущемлены (рисунок 10).

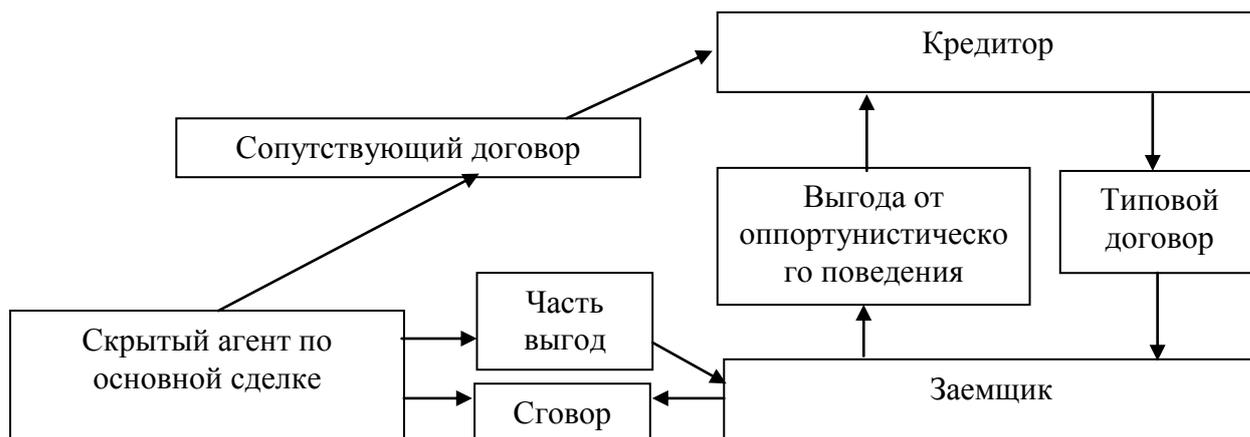


Рис. 10. Схема привлечения третьего лица заемщиком для реализации оппортунистических действий по отношению к кредитору

Подобные факты являются проявлением строгой формы оппортунистического поведения в виде умышленного нарушения норм и правил с целью увеличения своей части выгод.

В общем виде такая форма кредитных взаимоотношений может быть представлена в виде схему на рисунке 11.

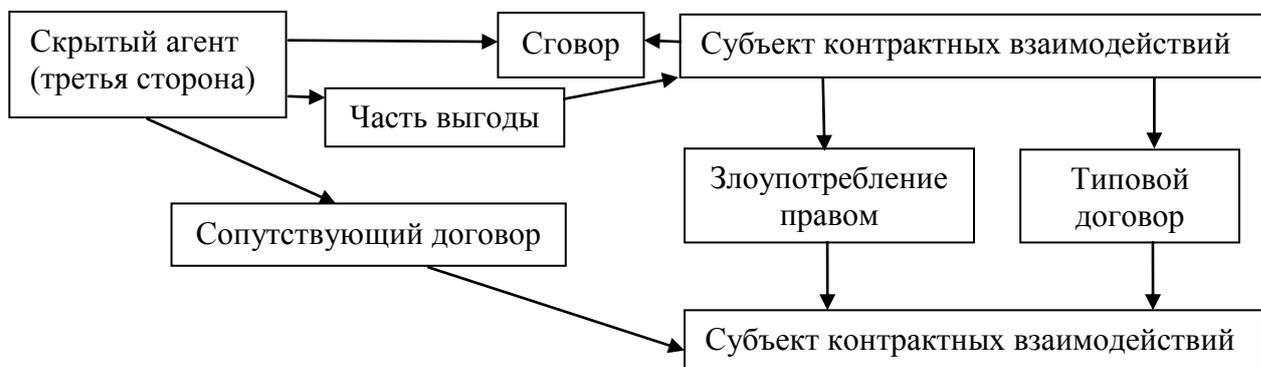


Рис. 11. Форма обмана на основе злоупотребления правом при наличии скрытого агента как усложненный тип оппортунистического поведения

Вторая форма оппортунистического поведения при реализации контрактных взаимодействий - обман на основе информационной асимметрии – проявляется в ситуации, когда при заключении и реализации контракта со специфическим или идиосинкратическим активом, одна из

сторон контрактных взаимодействий реализует оппортунистические действия именно на основе недостаточной информационной осведомленности другой стороны, в основе которой лежит более высокий уровень специфичности объекта сделки (рис. 12).

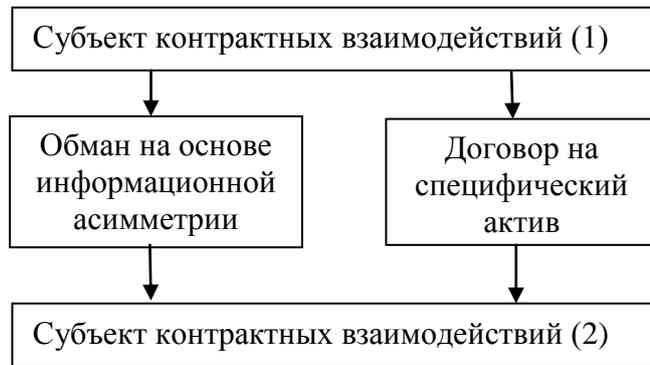


Рис. 12. Форма обмана на основе информационной асимметрии

В случае привлечения одной из сторон контрактных взаимодействий скрытого агента для целей реализации оппортунистических действий, данная форма обмана на основе информационной асимметрии реализуется по усложненному типу (рис. 13).

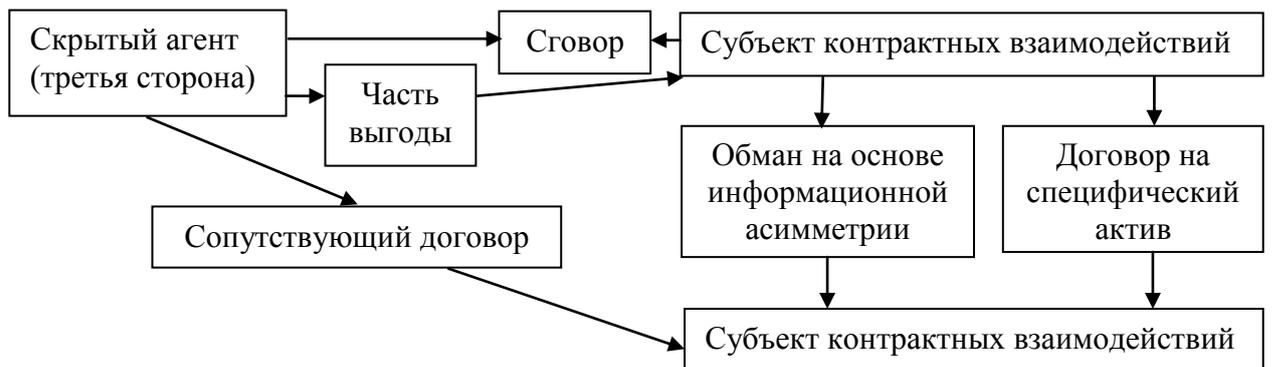


Рис. 13. Форма обмана на основе информационной асимметрии как усложненный тип оппортунистического поведения

Таким образом, наличие скрытого агента, как форма оппортунистического поведения при заключении кредитного договора, представляет собой ситуацию, когда одна из сторон сделки навязывает другой стороне сделки условия, выполнение которых влечет за собой

появление скрытого агента (третьего лица) и является следствием асимметрии информации: 1) между кредитором и заемщиком, и 2) между заемщиком или кредитором и скрытым агентом.

Также выявлена следующая закономерность оппортунистического поведения кредитора в отношении заемщика – кредитор присваивает себе преимущественное положение путем навязывания формы договора и условий его исполнения заемщику. Кредитор, как правило, предлагает заемщику заключить договор по форме, которая разрабатывается кредитной организацией и является для нее типовой. В этом случае представители кредитора имеют больше возможностей для влияния на содержание отношений, чем заемщик, который оказывается экономически более слабой стороной в данных отношениях. Это характерно для фирм – поставщиков стандартизированных продуктов. Так, каждая кредитная организация имеет типовые формы кредитных и иных форм договоров.

Автомобильные дилеры также имеют стандартные формы договоров, в которых прописываются наиболее благоприятные условия сделки для продавца. В ситуации со сделками по купле-продаже автомобилей автомобильные дилеры склонны навязывать покупателю прохождение гарантийного и сервисного обслуживания в конкретном автосервисе, который, по сути, является в данном случае скрытым агентом по основной сделке в виде купли-продажи автомобиля. Происходит типичное присвоение производителем себе преимущественного положения в сделках на рынке.

В результате проведенного исследования могут быть выделены следующие характеристики оппортунизма на рынках стандартизированных продуктов при заключении кредитных договоров: 1) преднамеренный характер действий; 2) направленность оппортунистических действий на извлечение дополнительной выгоды; 3) скрытый характер действий; 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 во многом является социальным явлением, оказывает значительное влияние на экономических субъектах и их действия.

Наряду с этим, можно выделить следующие факторы, создающие благоприятные возможности для реализации оппортунистических действий при реализации договоров купли-продажи:

1) отсутствие законодательного запрета отдельных форм оппортунистического поведения. Это является основой, предпосылкой оппортунизма в договорных взаимоотношениях между кредитной организацией и заемщиком. Нормативные документы Центрального банка Российской Федерации однозначно не регулируют распределение всех издержек между кредитором и заемщиком, которые необходимы для получения кредита.

2) неготовность большей части потребителей являться инициаторами судебных разбирательств и нести риски дополнительных транзакционных издержек (рассмотрены примеры оппортунистического поведения, по которым уже есть судебные решения; но случаи оппортунизма сложно доказуемы в силу скрытого характера действий). Возврат необоснованно взимаемой комиссии осуществляется в судебном порядке; суд разбирается по конкретному случаю, по которому составлено исковое заявление. Решение суда не является предписанием для банка к изменению модели продаж (продвижения) стандартизированного продукта (потребительского, ипотечного кредита) на рынке.

3) неспособность и/или нежелание значительного числа потребителей самостоятельно разобраться в тонкостях модели продаж стандартизированных продуктов. Это создает предпосылки для создания асимметрии информации.

4) продавец (как субъект, предоставляющий продукт) не предоставляет без дополнительного запроса перечень составляющих платежей и их назначение постатейно, так как продукт является массовым и технологические процессы его сбыта регламентированы. Эта особенность поведения экономических субъектов на рынке стандартизированных продуктов создает дополнительные возможности для проявления оппортунистического поведения, порождая асимметрию информации.

Когда объектом контрактных взаимодействий является массовый стандартный продукт, фирма, предлагающая рынку товар/услугу не обязана предоставлять состав затрат, понесенных на создание товара, оказание услуги или выполнение работ. Отсутствие подобной информации способствует информационной асимметрии, манипуляции информацией, проявлению оппортунизма в поведении экономических субъектов.

5) факт массовости проявления того или иного типа оппортунистического поведения. Описан не единичный случай, а массовое поведение кредитных организаций по включению дополнительных видов комиссий в условия кредитных договоров (массово повторяющееся оппортунистическое поведение со стороны банковских структур). Доказательством является наличие судебных решений о возврате заемщикам необоснованно взимаемых кредитными организациями комиссий по отношению к разным банкам. Это сложившаяся практика, в которой имеет место преднамеренность действий банков.

С целью проведения верификации полученных при проведении исследований результатов, были собраны, обработаны и проанализированы материалы судебной практики по рассмотрению споров между кредиторами и заемщиками. Все материалы были получены из открытых источников информации и сети Интернет.

Количество дел по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств за период с 2009 по 2012 год свидетельствует об устойчивой тенденции роста (более чем в три раза)

обращений заинтересованных лиц в суды за разрешением спорных ситуаций в сфере кредитования граждан. При этом в 2011 году по сравнению с 2010 годом судами отмечено незначительное сокращение количества дел по отдельным видам споров. Это связано в первую очередь с тем, что сформировавшаяся по ряду правовых вопросов судебная практика позволила сторонам урегулировать их в досудебном порядке¹²⁸.

Решение о незаконности взимания комиссии за открытие и обслуживание ссудного счета было принято Высшим арбитражным судом РФ (ВАС РФ). В Постановлении Президиума ВАС РФ от 02.03.2010 № 7171/09, Постановлении Президиума ВАС РФ от 17.11.2009 № 8274/09 содержится вывод о том, что действия банка по открытию и ведению ссудного счета не являются самостоятельной банковской услугой и включение банком в кредитный договор, заключаемый с гражданином, условия об оплате комиссии за открытие и ведение ссудного счета, навязывание услуг обязательного страхования залогов нарушает права потребителей. По таким делам суды выносят постановления о взыскании в пользу истца (заемщика) денежных средств за выдачу кредита, 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 (расходы на оплату представителя в суде, штраф в размере 50% от суммы, присужденной судом в пользу потребителя, за несоблюдение в добровольном порядке требований потребителя, государственную пошлину).

Названные судебные решения являются доказательством необоснованного обогащения кредитной организации за счет заемщика, подтверждением наличия издержек от оппортунистического поведения в экономических отношениях.

Однако суд не имеет возможности запретить банкам включать пункты о взимании необоснованных комиссий в кредитные договора. И пока у

¹²⁸ Бюллетень №9 2013 г.: Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств // Утвержден Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 22.05.2015 г. с.1 из 39. Режим доступа: <http://www.vsrif.ru>.

банков остается такая возможность – они ее используют для приращения своих выгод от реализации кредитных следок. Использование 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).

С целью снижения негативных последствий от оппортунистического поведения законодательно зафиксирована обязанность банков публиковать эффективную процентную ставку по своим кредитным продуктам. Иными словами, банки обязаны раскрывать полную стоимость своих кредитов с учетом всех дополнительных платежей и комиссий¹²⁹.

В виду массовости сделок по стандартизированным продуктам, в качестве методов борьбы с оппортунистическим поведением в этих отношениях эффективны институциональные меры, такие как законодательное закрепление ограничений и/или уточнений определенных правил реализации сделок со стандартизированными продуктами, разработка механизмов защиты прав потребителей со стороны общественных организаций, повышение уровня конкуренции на рынке кредитных продуктов, обеспечение распространения информации. В качестве иных мер могут быть предложены мероприятия, направленные на повышение финансовой и правовой грамотности граждан.

Таким образом, в результате изучения проявлений оппортунистического поведения в ходе реализации договоров подряда и кредитных договоров, могут быть выделены две различные формы реализации оппортунистического поведения:

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

¹²⁹ Вестник банка России, №1(945) от 15.01.2007 г. // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/default.aspx?prtId=vestnik&PageYear=2007>.

б) обман на основе информационной асимметрии (преобладает в контрактах со специфическими и идиосинкратическими активами);

Предложена типологизация оппортунистического поведения экономических субъектов, включающая простой оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, характеризующихся определенным уровнем развития доверия как формы риска и использующих самоинформант или безличный информант; усложненный оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, использующих информант с привлечением формальных или неформальных агентов-гарантов.

Выявлены и описаны конкретные виды оппортунистического поведения, распространенные при заключении и выполнении договоров. Описаны предпосылки для проявления оппортунистического поведения при заключении договоров подряда и сформулированы предложения по снижению уровня издержек оппортунистического поведения: тщательно прописывать в договоре подряда измеримые требования к количеству и качеству результатов работ. К числу институциональных мер можно отнести стимулирование разработки методов контроля и измерения затрат материалов и человеческих ресурсов на выполнение работ со стороны общественных организаций и экспертного сообщества в сфере выполнения работ по договорам подряда.

Указанные действия позволят более действенно ограничивать стимулы к оппортунистическому поведению в экономических отношениях, связанных с заключением договоров строительного подряда.

Глава 3. Перспективные направления предупреждения оппортунистического поведения экономических субъектов при реализации контрактных взаимодействий

3.1. Моделирование влияния издержек оппортунистического поведения на агрегированные макроэкономические показатели

Реализация экономическими субъектами оппортунистических действий предполагает возникновение ущерба в виде дополнительных издержек, являющихся непосредственно следствием оппортунистического поведения. Точные данные о количественной величине потерь, возникающих в результате оппортунистического поведения экономических агентов, в настоящее время отсутствуют. В то же время, количественный анализ экономических явлений позволяет идентифицировать существование взаимосвязей между экономическими показателями и изучать особенности их проявления.

Непосредственное влияние оппортунистического поведения экономических субъектов на затраты недостаточно изучено. В частности, это связано со сложностью подбора количественных показателей, которые характеризуют оппортунистическое поведение. В связи с этим, представляется целесообразным ориентироваться на понятие издержек от оппортунистического поведения с целью проведения количественного анализа его влияния на протекание экономических процессов. Издержки от оппортунистического поведения, как было показано в первой главе данной работы, представляют собой часть транзакционных издержек.

Количественное измерение транзакционных издержек затруднено. Несмотря на значительную разработанность общей теории транзакционных издержек спорным остается вопрос их количественной оценки¹³⁰. Данный

¹³⁰ Стукач, В.Ф., Крюкова, О.Н. Исследование транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / В.Ф. Стукач,

вопрос является важной методологической проблемой, на это указывают большинство зарубежных (Дж.Уоллис¹³¹, Д.Норт¹³², Ф.Котлер¹³³ и др.) и отечественных исследователей (С.Малахов¹³⁴, А.Шаститко¹³⁵ и др.).

Сложность эмпирической оценки транзакционных издержек обусловлена несколькими факторами. Прежде всего, существуют различные подходы к определению понятия транзакционных издержек. Кроме того, все имеющиеся определения недостаточно операциональны¹³⁶. Соответственно, все вышеизложенное также относится и к издержкам от оппортунистического поведения.

Можно провести разделение издержек от оппортунизма на: 1) издержки на восстановление нарушенных прав в результате реализации контрагентом оппортунистических действий в виде нарушения взятых ранее обязательств (возмещение реального, фактического ущерба), и 2) издержки на превентивную защиту от оппортунистических действий контрагентов (издержки на предупреждение теоретически возможного ущерба в результате недобросовестного поведения контрагента).

К первой группе издержек могут быть отнесены издержки по возмещению нанесенного ущерба, в частности, издержки на услуги юристов в рамках разрешения споров в судебном порядке и все связанные с судебным процессом накладные расходы. Однако получение информации о величине данных групп расходов затруднено, поскольку большая часть из них носит

О.Н. Крюкова // Современные проблемы науки и образования. - 2010. - № 1. - С. 119-125
Режим доступа: www.science-education.ru/35-1330.

¹³¹ Wallis, J.J., North, D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economic Growth / Ed. by Engerman S., Chicago, 1987.

¹³² North, D.C., Wallis, J.J. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach / D.C. North, J.J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. - 1994. - Vol. 150, № 4. - P.609-624.

¹³³ Котлер, Ф., Армстронг, Г., Сондерс, Д., Вонг, В. Основы маркетинга / Пер. с англ. - 2-е европ. изд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 944 с.

¹³⁴ Малахов, С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. - 1998. - № 11. - С. 78-96.

¹³⁵ Шаститко, А. Неинституциональная экономическая теория. - М.: ТЕИС, 1998. -С. 158.

¹³⁶ Стукач, В.Ф., Крюкова, О.Н. Исследование транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / В.Ф. Стукач, О.Н.Крюкова // Современные проблемы науки и образования. - 2010. - № 1. - С. 119-125
Режим доступа: www.science-education.ru/35-1330.

закрытый, конфиденциальный характер. Кроме того, фирмы не ведут их бухгалтерский учет.

Оценить количественное значение второй группы издержек сложнее, но определенный объем информации находится в свободном доступе в виде статистических данных по судебной практике.

Нами осуществлена оценка уровня издержек от оппортунистического поведения через механизм установления банками величины процентных ставок по кредитным продуктам. В качестве объекта была выбрана банковская сфера, поскольку банки являются профессиональными участниками рынка, которые собирают, анализируют и учитывают ситуацию в экономике в целом. Следовательно, уровень процентных ставок, который банки назначают по кредитным продуктам, является следствием сложившейся экономической ситуации, и учитывает превентивную защиту от негативных проявлений поведения экономических агентов.

Банковская система в Российской Федерации в сфере предоставления кредитных продуктов в целом представляет собой конкурентный рынок. К тому же, процессы расчета процентных ставок по банковским продуктам стандартизированы, в свободном доступе публикуется информация о параметрах и результатах деятельности банковского сектора российской экономики (в частности, на официальном сайте Центрального Банка Российской Федерации, на сайтах рейтинговых агентств, таких как «Эксперт РА» и др.). Все это создает основу для получения необходимого статистического материала.

Известно, что процентная ставка по кредиту определяется исходя из значений следующих показателей: предельной стоимости привлечения банком средств для выдачи кредита; операционных расходов банка; планируемой прибыли; оценочной маржи для защиты кредитной организации от риска неисполнения обязательств заемщиками.

Очевидно, что оценочная величина возможных убытков кредитной организации от риска невозврата кредита заемщиком представляет собой

издержки оппортунистического поведения в виде нарушения принятых ранее обязательств. Банки как профессиональные участники рынка изначально, в виду неустранимости оппортунистического поведения, оценивают вероятный ущерб и закладывают его в величину процентных ставок по кредитам.

Таким образом, с одной стороны, мы можем говорить об оппортунизме со стороны банка по отношению к добросовестным заемщикам, которые должны платить повышенную процентную ставку наравне с заемщиками, поступающими оппортунистически. С другой стороны, это является реакцией на оппортунизм со стороны заемщиков, которые в ряде случаев не возвращают взятые в кредит средства, повышая тем самым риски для деятельности кредитных организаций.

При этом, не во всех случаях невозврат кредитных средств является следствием оппортунизма, поскольку невозможность обслуживать долги по кредитам может явиться следствием случайного стечения обстоятельств (резкое изменение условий ведения экономической деятельности и т.п.). Однако в любом случае имеет место нарушение обязательств, заключенных в рамках контрактных взаимодействий и, следовательно, оно может рассматриваться в качестве оппортунизма хотя бы потому, что истинные причины нарушения обязательств достоверно известны только одной стороне сделки, создавая тем самым основу для асимметрии информации.

В связи со сложностью отбора количественных переменных для анализа и оценки издержек оппортунистического поведения, мы будем исходить из упрощенного представления действительности, согласно которому примем в качестве допущения тот факт, что кредитная организация закладывает в величину процентной ставки по кредитам величину вероятного убытка от оппортунистического поведения заемщика, оценив ее приблизительно в величину невозврата выданных кредитных ресурсов. Количественно на макроуровне данная величина может быть оценена как сумма просроченной задолженности по кредитам.

При этом использование данного показателя для оценки издержек оппортунистического поведения является ограниченным. Просроченную задолженность разделяют на уровни в зависимости от срока. Так, просроченная задолженность может учитываться на уровне первого платежа, на уровне просрочки в 30 дней, 90 дней, и наконец - более года. В зависимости от этого комплекс принимаемых мер по ее возврату может различаться. Не вся сумма просроченной задолженности по кредитам представляется собой невозвратные средства, являющиеся прямыми издержками оппортунистического поведения заемщиков.

С другой стороны, все кредитные организации, как правило, стараются занижать официальные суммы просроченной задолженности. Данный факт связан с тем, что кредитные организации обязаны создавать резервы на покрытие невозвратных долгов по ссудам, чтобы соответствовать требованиям Центрального банка Российской Федерации (далее - ЦБ РФ) к финансовой устойчивости. Однако резервы представляют собой выведенные из оборота средства, и в рамках процессов по управлению ликвидностью кредитные организации заинтересованы в занижении сумм просроченной задолженности, чтобы снизить и суммы, которые необходимо вывести из оборота для создания соответствующих резервов. Можно считать, что этот факт перекрывает неточности, которые могут возникнуть в результате того, что не вся сумма просроченных платежей представляет собой сумму невозвратных долгов. В виду 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.

На практике часто совокупное поведение достаточно большого количества случайных величин почти утрачивает случайный характер и приобретает определенные закономерности. Качественная модель позволяет прогнозировать изменение учитываемых в ней показателей. Если известны

количественные зависимости между этими факторами и моделируемым показателем, то появляется возможность повысить качество управления значением целевого показателя путем целенаправленного воздействия на определяющие его факторы. Зная степень и характер влияния каждого из факторов, появляется возможность выбрать наиболее эффективный из всех доступных механизмов воздействия.

Кроме просроченной задолженности, как показателя, характеризующего уровень оппортунистического поведения заемщиков в рамках контрактных взаимодействий по предоставлению кредитных средств, и показателя средневзвешенных процентных ставок по кредитам для юридических лиц на срок более 1 года, были выбраны показатели, отражающие результаты деятельности кредитных организаций. При этом в связи с наличием статистических данных по величине просроченной задолженности по кредитам, выданным нефинансовым организациям (юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям), показатели, связанные с объемами кредитования и величиной процентных ставок также были отобраны по данной категории заемщиков.

В виду отсутствия доступных статистических данных по прибыли банковского сектора российской экономики в разрезе месяцев, в качестве одного из результирующих показателей был выбран объем кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Макроэкономическим показателем, отражающим результаты экономической деятельности, был выбран показатель Внутреннего валового продукта (ВВП).

Все собранные данные были проанализированы за 2011-2014 годы, с разбивкой по месяцам (итого – 48 наблюдений). Для построения модели в данной работе использовались методы качественного анализа информации, системного экономико-статистического анализа, а также метод эконометрического моделирования. Расчеты были произведены с применением встроенных функций программного обеспечения Microsoft Excel (MS Excel).

Были проанализированы следующие основные показатели и взаимосвязи между ними:

1) Общая сумма просроченной задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств, всего по Российской Федерации, в млн. руб.

2) Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств, всего по Российской Федерации, в млн. руб.¹³⁷

3) Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитным и депозитным операциям в рублях без учета ОАО «Сбербанк России», в процентах¹³⁸.

4) Внутренний валовый продукт Российской Федерации (далее – ВВП), в млн. руб.¹³⁹

Все денежные показатели были приведены к единым единицам измерения в млн. руб. Была построена корреляционная матрица (см. таблица 7). Коэффициент корреляции используется для определения взаимосвязи между двумя показателями.

¹³⁷ Центральный банк Российской Федерации // Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?tblID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910.

¹³⁸ Центральный банк Российской Федерации // Режим доступа: <http://www.cbr.r0>.

¹³⁹ Федеральная службы государственной статистики // Режим доступа: <http://gks.ru>.

Корреляционная матрица по исследуемым показателям¹⁴⁰

	Объем кредитования юр. лиц, млн.руб.	Сумма просроченной задолженности по кредитам юр. лиц, млн. руб.	Средневзвеш. ставка по кредитам свыше 1 года, в %	ВВП, в млн. руб.
Объем кредитования юр. лиц, млн. руб.	1,0000	0,4387	0,1320	0,6921
Сумма просроченной задолженности по кредитам юр. лиц, млн. руб.	0,4387	1,0000	0,7236	0,7514
Средневзвеш. ставка по кредитам свыше 1 года, в %	0,1320	0,7236	1	0,5522
ВВП, в млн. руб.	0,6921	0,7514	0,5522	1,0000

Из данных таблицы 6 следует, что показатели средневзвешенной процентной ставки по кредитам и суммы просроченной задолженности (которую мы считаем одним из индикаторов издержек от оппортунистического поведения в кредитных взаимоотношениях) коррелируют между собой на 72,36%, что отражает наличие статистически значимой прямой связи между ними и на практике подтверждает теоретические наблюдения: с увеличением просроченной задолженности по кредитам, процентные ставки будут, при прочих равных, иметь тенденцию к повышению.

Основная цель эконометрики заключается в модельном описании конкретных количественных взаимосвязей, обусловленных общими качественными закономерностями, выявленными в экономической теории. Построение модели в данном исследовании нацелено на обнаружение и анализ статистических закономерностей в экономике. В связи с этим, была построена модель множественной регрессии.

¹⁴⁰ Составлено автором.

Основная цель множественной регрессии – построить модель с большим числом факторов, определив при этом влияние каждого из них в отдельности, а также совокупное воздействие факторов на моделируемый показатель. Модель множественной регрессии решает задачу зависимости одной зависимой переменной (Y) от двух и более объясняющих переменных (X_1, X_2, \dots, X_n). Общее уравнение модели представлено формулой (1).

$$Y_i = f(X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{in}) \quad (1)$$

В качестве объясняемой переменной (Y) был выбран показатель общей суммы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях, всего по Российской Федерации, в млн. руб.

В качестве объясняющих переменных (X_1 – X_2): значение реальной просроченной задолженности юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей, в млн. руб. (X_1) и ВВП, всего по Российской Федерации, в млн. руб. (X_2).

Поскольку корреляции между всеми показателями модели не превышают 75%, то можно считать, что проблема мультиколлинеарности отсутствует.

Функция модели множественной регрессии, построенной с учетом вышеуказанных факторов, может быть представлена формулой (2).

$$Y = -45\,836\,510,58 - 42,6 * X_1 + 12,01 * X_2 \quad (2)$$

Величина случайной ошибки для показателя X_1 составляет 17,78; при увеличении просроченной задолженности юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей на 1 млн. руб., объем кредитования рассматриваемых категорий заемщиков снизится на 42,6 млн. руб. Величина случайной ошибки для показателя X_2 составляет 2,69; при увеличении ВВП на 1 млн. руб., объем кредитования рассматриваемых категорий заемщиков увеличится на 12,01 млн. руб.

Таким образом, вводя в модель фактор, который косвенно характеризует размер издержек оппортунистического поведения, мы можем

увидеть, как они отражаются на таких важных для экономической системы показателях, как общая сумма кредитования юридических лиц-резидентов.

Коэффициент детерминации ($R_2=0,69$) свидетельствует о среднем прогнозном качестве расчетов (при $R_2>0,7$ качество модели считается высоким). Статистика Фишера также подтверждает качество модели и значимость входящих в расчеты переменных X_1-X_2 .

Так, F расчетное по модели составляет 13,74 – что больше, чем F критическое (найденное по таблице распределения Фишера) 3,89. Поскольку $F_{\text{расч.}} > F_{\text{табл.}}$, мы отвергаем нулевую гипотезу про незначимость факторов с риском ошибиться не больше чем на 5% случаев. Таким образом, с вероятностью $p = 0.95$ можно считать, что принятая модель адекватна статистическим данным и на основе нее можно осуществлять экономический анализ и прогнозирование.

При проверке качества модели по статистическому тесту Стьюдента (таблица 11), коэффициент t , рассчитанный по таблицам Стьюдента составил 2,17. Расчетные значения t для каждого коэффициента модели b_i представлены в таблице 8.

Таблица 8

t -статистика Стьюдента: расчетные коэффициенты по модели¹⁴¹

Коэффициент модели	b_1	b_2
Расчетное значение t (абсолютное)	2,39	4,46
Статистическая значимость фактора в модели	Значим	Значим

Согласно статистическому тесту Стьюдента, факторы модели являются значимыми, поскольку в отношении них выполняется условие $t_{\text{табл.}} < t_{\text{расч.}}$. Тесты Фишера, которые являются более точными, также подтверждают значимость факторов.

Тест на независимость остатков (автокорреляцию) Дарбина-Уотсона свидетельствует об отсутствии автокорреляции. Рассчитанный для модели

¹⁴¹ Рассчитано автором.

DW-критерий (коэффициент $DW = 2,2$) свидетельствует об отсутствии автокорреляции остатков.

Поскольку поведение экономических субъектов – нелинейный и динамический процесс, всегда будут существовать недостатки применяемых методологий оценки издержек экономического поведения. Исходя из этого, достигнутое качество модели может быть признано удовлетворительным.

Данный инструмент не претендует на всеобщую оценку издержек оппортунистического поведения, но он легко применим для целей получения общего представления о взаимосвязях издержек оппортунистического поведения со значимыми макроэкономическими показателями.

Таким образом, в результате моделирования влияния издержек оппортунистического поведения на показатель общей суммы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей, выявлено, что при повышении издержек от оппортунистического поведения заемщиков, объемы кредитования соответствующей категории заемщиков снижаются. Определена прямая зависимость процентной ставки и обратная зависимость объемом банковских кредитов от численности недобросовестных заемщиков (коллективных и индивидуальных предпринимателей), реализующих модель оппортунистического поведения, что подтвердило гипотезу об отрицательном влиянии издержек оппортунистического поведения на динамику основных совокупных макроэкономических показателей.

3.2. Совершенствование механизмов предупреждения оппортунистического поведения субъектов российской экономики

Оппортунистическое поведение влечет за собой издержки, в связи с чем возникает практическая потребность в понимании механизма реализации оппортунизма, а также в разработке средств контроля и управления проявлениями оппортунизма, минимизации потерь в результате реализации одним из контрагентов оппортунистических действий.

Размеры издержек от оппортунистического поведения экономических субъектов зависят, в том числе от типа институциональной структуры, которая функционирует в экономической системе. В работе А.И.Королева¹⁴² описано на примере экономики США, как издержки оппортунистического поведения снижаются при преобладании элементов регулирующей институциональной структуры и как они имеют склонность к увеличению при либеральной институциональной структуре.

Подобная закономерность просматривается и в истории современного российского государства. Можно считать, что с развалом СССР в 1990 году при слабой государственной власти в стране естественным образом формировались элементы либеральной институциональной структуры. Распространение получили неформальные институты и правила, разрушающиеся хозяйственные связи между предприятиями разных регионов, форм собственности и т.п. Тотальное доминирование эгоистических мотивов в начальной стадии реформ позволило в свое время Б.Клейнеру назвать российскую экономику «экономикой физических лиц»¹⁴³. Неформальная фаза отношений между субъектами внутри одной организации или между разными организациями для трансформирующейся экономики России в 1990-е годы была первична, поскольку именно в ее

¹⁴² Королев, А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности / диссертация кандидата экономических наук / А.И. Королев // Саратов, 2007. - 170 стр.

¹⁴³ Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общей редакцией академика РАЕН, д.э.н. Г.Б. Клейнера // Москва, «КОНСЭКО». -1998.

рамках происходило становление новых хозяйственных связей. Массовое проявление оппортунистического поведения менеджеров в ходе становления новых хозяйственных отношений сопровождалось все более широким распространением в этой сфере неформальных контрактов. Происходил уход от официальных контрактных взаимодействий, стимулируемый отсутствием доступа к легальным капиталам, желанием повысить прибыль, минимизировать контрактные издержки, снизить налоги и т.д. Менялась вся система институтов, приходилось создавать новые формы хозяйственных связей, новые финансовые и правовые инструменты для осуществления экономической деятельности.

Конфликт интересов, не ограниченный правовыми нормами и моральными запретами, непременно приводит к тяжелым последствиям в отношениях между субъектами рыночной экономики, прежде всего это касается отношений в бизнесе как деятельности, направленной на максимизацию доходов. Каждый из субъектов бизнеса может максимизировать свои доходы за счет минимизации доходов других субъектов бизнеса, также как, впрочем, и за счет убытков последних. Постоянная максимизация доходов частью субъектов бизнеса обязательно оборачивается обеднением другой его части, что ведет к социальному расслоению общества, и, в конечном итоге, к социальным катаклизмам¹⁴⁴.

Исследователями выявлено, что в условиях плановой экономики действовал жесткий монопольный контроль во всех сферах человеческой деятельности, который оказывал влияние на человеческие взаимоотношения. Укрепился институт доверия, как к социально-экономической политике государства, так и межличностные доверительные отношения домашних хозяйств. Однако в трансформационный период в России обострились отношения доверия, приведшие к его кризису. Переход к рыночному типу хозяйствования, смена экономических и политических курсов привели к

¹⁴⁴ Королев, А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравенности / А.И. Королев // диссертация кандидата экономических наук: 08.00.01 – Саратов, 2007. - 170 стр.

углублению кризиса доверия¹⁴⁵. Стабилизация экономики, продолжавшаяся с 2000 по 2007 г., укрепление социально-экономической политики привели к повышению уровня доверия между экономическими субъектами. В период с 2008 по 2009 гг. мировой финансовый кризис и снижение цен на энергоносители оказали отрицательное влияние на социально-экономическое положение страны и снизили уровень доверия. С 2010 г. по 2014г. преобладала тенденция улучшения социально-экономического положения страны, которая способствует росту доверия в экономике страны. В настоящее время в связи с ухудшением макроэкономических показателей под влиянием преимущественно внешних факторов (международных санкций и низких цен на нефть и нефтепродукты) ситуация в экономике может измениться.

С усилением вертикали власти после 2000 г. преобладающими становятся элементы регулирующей институциональной структуры. Налаживаются кооперационные связи между предприятиями, создаются площадки для обсуждения отраслевых проблем российской экономики, образуются специализированные комитеты в органах государственного управления, принимаются и реализуются федеральные целевые программы, вовлекающие целые группы предприятий в реализацию инфраструктурных и социально-значимых проектов.

Следовательно, объемы издержек от оппортунистического поведения экономических субъектов снижаются при регулирующей институциональной структуре. А тип преобладающей институциональной структуры в экономической системе определяется политикой государства и решениями его экономических ведомств и министерств.

Современная экономическая ситуация показывает насколько важен институт доверия в экономике. Проявившиеся в экономике России геополитические риски, дисбаланс международных сырьевых рынков,

¹⁴⁵ Таханова, О. В. Институт доверия в современной экономике России / О.В. Таханова // дисс. канд. эк. наук: 2012, Улан-Удэ. 172 с.

экономические трудности внутри страны (вызванные структурными дисбалансами национальной экономики) приводят к возникновению кризисных явлений, стагнации в экономике, высокой волатильности валютных рынков. В этих условиях хозяйствующие субъекты попадают в ситуацию увеличения частоты реализации оппортунистических действий со стороны контрагентов. Очевидно, что это связано с высокой долей неопределенности для экономических агентов, особенно в условиях кризисов, когда резко изменяется значение ключевой ставки Центрального Банка (например, в конце 2014 года), имеют место отдельные локальные кризисы ликвидности, изменяется процентная ставка за кредитные ресурсы, скачкообразно изменяются цены и спрос на продукцию (товары, работы, услуги).

В таких условиях предприятия не могут полноценно осуществлять экономическую деятельность в обычном режиме. Следовательно, создаются благоприятные условия для реализации оппортунистического поведения – то есть реализации таких действий, которые позволили бы получить дополнительные выгоды от тех или иных контрактных взаимодействий за счет части выгод, которые в соответствии с имеющимися формальными или неформальными договоренностями принадлежат другой стороне.

Поскольку оппортунизм влечет увеличение издержек, общество заинтересовано в снижении потерь от оппортунистического поведения отдельных экономических агентов. Оппортунизм представляет собой адаптивный паттерн поведения, связанный с нарушением правил иерархических структур и рынков, ведущий к снижению уровня доверия¹⁴⁶. Зависимость является двусторонней: низкий уровень доверия также ведет к увеличению масштабов оппортунистического поведения в экономических отношениях. Недостаток доверия в обществе является фактором, ограничивающим экономический рост.

¹⁴⁶ Мельников, В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // В.В. Мельников // ИИС. - 2013. - №3. - С.114-124.

В реальной экономике практически всегда имеет место асимметрия информации, поэтому решающую роль приобретают деловая репутация экономических агентов, и исполнение государством обязанностей по защите прав физических и юридических лиц. Рост уровня доверия приводит к снижению уровня оппортунизма в экономических отношениях.

В связи с этим, изучение института доверия в экономических отношениях является значимым для изучения проявлений оппортунизма и его закономерностей. Проблема, связанная с формированием и развитием института доверия, является одной из ключевых в исследованиях по институциональной экономике и имеет большое практическое значение. Актуальным является поиск механизмов повышения уровня доверия в экономике.

Доверие возникает как способ компенсации неустранимой неопределенности и/или «разрыва в восприятии» информации. Экономическое осмысление сущности и природы доверия как института берет свое начало в трудах К. Эрроу, Дж. Коулмана, Ф. Фукуямы и др. Среди отечественных экономистов, внесших вклад в исследование категории доверия следует выделить А. Ляско, А. Олейника, И. Николаева, С. Ефимова, Е. Марушкину, В. Шапошникову, И. Жилину, И. Дементьева и др.¹⁴⁷. Под институтом доверия в экономике понимают совокупность неформальных правил, подкрепляемых формальными нормами, накладывающими определенные ограничения на поведение экономических агентов¹⁴⁸.

Ученые различают межличностное, то есть доверие между экономическими субъектами, и институциональное - как доверие экономических субъектов к государственным институтам. Представители «нового институционализма» утверждают, что доверие может возникнуть лишь в том случае, если государство выступает гарантом выполнения

¹⁴⁷ Кузьминов, Я.И., Бендукидзе, К.А., Юдкевич, М.М. Курс институциональной экономики / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич // М. ГУ-ВШЭ. М.: Издательский дом ГУВШЭ. 2006. Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2010/07/15/1219450161/2009-2010.pdf>

¹⁴⁸ Таханова, О.В. Институт доверия в современной экономике России / О.В. Таханова // дисс. канд. эк. наук: 2012, Улан-Удэ. 172 с.

обязательств по контрактам. Современные экономисты и социологи (в частности Ф. Фукуяма) считают, что доверие возникает как результат «психологического удовольствия», которое может привести к межклассовой доброжелательности и служить причиной укрепления взаимного доверия экономических субъектов внутри страны. Из этого следует, что экономические агенты имеют потребность быть частью общества. Необходимость государственного вмешательства в экономические процессы будет зависеть от конкретной культуры и социального устройства общества¹⁴⁹.

Институт доверия возникает на всех стадиях хозяйственной деятельности: производства, распределения, обмена и потребления. Исследования показывают, что существуют институциональные ограничения и «ловушки», в результате которых экономические агенты могут найти «лазейки», позволяющие осуществлять операции, формально не противоречащие действующему законодательству, но наносящие ущерб отдельным субъектам экономических взаимоотношений (оппортунистическое поведение). Чем большую значимость приобретают неформальные правила в человеческих взаимоотношениях, тем реже возникает необходимость в пересмотре формальных правил.

В настоящее время в российской экономике имеет место низкий уровень институционального доверия. Подтверждением этого тезиса являлся ажиотажный спрос на рублевую наличность со стороны домохозяйств и юридических лиц в начале и середине декабря 2014 года. Снижение курса рубля по отношению к бивалютной корзине на 40%, привело к тому, что население стало предъявлять повышенный спрос на рублевую наличность в банках. Это является показателем низкого уровня доверия к банковской системе, и к органам государственной власти в целом, так как отражает сомнения экономических субъектов в способности государства и кредитных

¹⁴⁹ Таханова, О.В. Институт доверия в современной экономике России / О.В. Таханова // дисс. канд. эк. наук: 2012, Улан-Удэ. 172 с.

организаций защитить вклады, сохранить и преумножить сбережения населения.

Международный кросс-культурный анализ показывает, что российский уровень межличностного доверия гораздо ниже, чем в скандинавских странах «социализированного капитализма», и немного ниже, чем в англосаксонских странах «конкурентного капитализма». Однако, он заметно выше, чем у многих других стран догоняющего развития — Индии, стран Латинской Америки и Западной Азии¹⁵⁰. Когда в 1990 г. в России первый раз проводили опрос по программе World Values Survey, то на вопрос «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?» 34,7% опрошенных отвечали положительно. В последние годы существования СССР уровень доверия в стране был весьма высоким — почти таким же, как в современных Германии и Японии. Однако после начала радикальных экономических реформ, он стал падать и в 1995 г. составлял уже только 23,2%, в 1999 г. — 22,9%¹⁵¹. Когда в 2005 г. группа психологов ГУ ВШЭ проводила опрос в ряде городов европейской части России, они получили почти такой же показатель — 22,0% россиян¹⁵².

Данные за последнее десятилетие демонстрируют тенденцию к плавному росту доверия. А. Смит утверждал, что доверие возрастает по мере увеличения частоты коммерческих сделок. Следовательно, доверие растет с увеличением числа транзакций между экономическими агентами и вследствие этого способствует снижению оппортунистического поведения.

С целью снижения издержек от оппортунистического поведения, целесообразно осуществлять меры предупредительного характера и меры по управлению отношениями. К мерам предупредительным относятся: конкретизация условий контрактов, санкций, обращений в арбитраж и

¹⁵⁰ Латов, Ю. В. Как выглядит Россия по уровню межличностного доверия на общемировом фоне. Сравнительный анализ межличностного и институционального доверия / Ю.В. Латов // Режим доступа: <http://www.gazetaprotestant.ru/2014/04/kak-vyglyadit-rossiya-po-urovnyu-mezhlichnostnogo-doveriya-na-obshhemirovom-fone/>.

¹⁵¹ Там же.

¹⁵² Татарко, А.Н. Социальный капитал как объект психологического исследования / А.Н. Татарко // НИУ-ВШЭ, 2011 / Режим доступа: http://www.civisbook.ru/files/File/Tatarko_monogr.pdf.

разрыв контрактных взаимодействий в случае нарушения формальных и неформальных соглашений; сбор информации о партнерах, в том числе и конфиденциальной¹⁵³, перед заключением контракта и в период взаимодействия. К мерам по управлению отношениями с контрагентами относятся: 1) выстраивание долгосрочных партнерских отношений, основанных на доверии; 2) развитие личных связей с поставщиками и покупателями, использование методов «морального» воздействия на сетевых партнеров; 3) мониторинг ситуации у поставщиков и покупателей.

Выстраивание долгосрочных отношений с клиентами и заказчиками способствует повышению уровня доверия в экономических отношениях и позволяет снизить риск оппортунистического поведения и потери, связанные с ним. Чем более тесные отношения возникают между группой участников экономических отношений, тем ниже потери от оппортунистического поведения во взаимных расчетах.

С целью иллюстрации данного предположения (гипотезы), собраны и проанализированы эмпирические данные об уровне доверия в мире, полученные в результате опросов глобальной сети социальных исследований «The World Values Survey»¹⁵⁴ по двум вопросам: 1) доверяете ли Вы людям, которых видите в первый раз; 2) доверяете ли Вы людям, с которыми уже лично знакомы. Опрос проводился в 2010-2014 годах в более чем 30 странах мира.

Результаты опросов представлены соответственно в таблицах 9 и 10. Цифры в таблицах отражают процент респондентов, выбравших тот или иной ответ. Для анализа отобраны показатели по Казахстану и Украине – как странам бывшего СССР, которых объединяет с Россией общий исторический путь социально-экономического развития; Швеция – как пример страны с рыночной экономикой и высоким уровнем социальной защиты населения –

¹⁵³ Попов, Ю.Ф. Оппортунизм в межфирменных отношениях: методология исследования / Ю.Ф. Попов // Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/147971/>.

¹⁵⁴ Глобальная сеть социальных исследований The World Values Survey // Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

что характерно для экономик многих скандинавских стран; Германия и Япония - как примеры развитых стран с рыночной экономикой; Чили и Китай – как примеры стран с развивающимися экономиками.

Таблица 9

Сопоставление по уровню доверия в различных странах при ответе на вопрос «доверяете ли вы людям, которых видите в первый раз», в процентах (2010-2014 годы)¹⁵⁵

	Среднее значение ¹⁵⁶	Россия	Казахстан	Украина	Китай	Чили	Швеция	Германия	Япония
Полностью доверяю	1,7	1,7	1,9	0,9	1	3,4	4,7	2	0,2
Доверяю, но не полностью	20,5	18,7	16,7	26,5	9,9	19,7	52,2	28,9	8,6
Не очень доверяю	47,6	43,2	45,3	52,5	57,9	44,3	29,6	48,6	50
Абсолютно не доверяю	23,6	32,4	36	20	19,4	26,1	10,9	18,1	22,7
Без ответа	1,1	0,3	0	0	6,6	0,2	0,6	0,1	0
Затрудняюсь ответить	5,5	3,8	0	0	5,2	6,3	1,9	2,2	18,5

На вопрос «Доверяете ли Вы людям, которых видите в первый раз?» 1,7% респондентов в России отметили, что доверяют полностью, 18,7% доверяют, но не полностью, 45,3% скорее не доверяют, чем доверяют и 36% абсолютно не доверяют. Из таблицы 11 очевидно, что процент респондентов, которые склонны не доверять людям, которых видят в первый раз, в России, Казахстане, Украине выше, чем в развитых странах (для примера взяты Германия, Швеция, Япония).

¹⁵⁵ Составлено автором на основе статистических данных глобальной сети социальных исследований The World Values Survey // Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

¹⁵⁶ По всем странам, участвовавшим в опросе.

Сопоставление по уровню доверия в различных странах при ответе на вопрос «доверяете ли вы людям, которых уже знаете некоторое время», в процентах (2010-2014 годы)¹⁵⁷

	Среднее значение	Россия	Казах-стан	Украина	Китай	Чили	Швеция	Герма-ния	Япо-ния
Полностью доверяю	19,2	20	23,1	18,3	13,3	18,9	42,6	18,1	11,7
Доверяю, но не полностью	62,5	62,2	56,7	67,2	58,6	51	54,3	70,3	69,3
Не очень доверяю	13,9	14,8	17,1	12,9	17,7	21,7	2,5	10,2	13,4
Абсолютно не доверяю	1,8	2	3,1	1,5	1,6	4,8	0,3	0,8	1,4
Без ответа	1,1	1,1	0	0	6,6	0,5	0,1	0	0
Затрудняюсь ответить	1,5	0,8	0	0	2	3,1	0	0,6	4,2

На вопрос «Доверяете ли Вы людям, которых уже знаете некоторое время?», 62,5% респондентов в России ответили, что доверяют, но не полностью. В целом, по всем рассматриваемым странам прослеживается следующая тенденция: уровень доверия выше во взаимоотношениях с теми людьми, с которыми субъект уже имел некоторые отношения ранее, вне зависимости от типа государственного устройства, структуры экономики стран, в которых проводились исследования.

¹⁵⁷ Составлено автором на основе статистических данных глобальной сети социальных исследований The World Values Survey // Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

Результаты опроса респондентов различных стран «насколько Вы доверяете людям, с которыми ведете дела в первый раз»¹⁵⁸

№	Страна	Значение	№	Страна	Значение
1	Sweden	16	29	Turkey	-55
2	Bahrain	6	30	Libya	-57
3	Australia	-10	31	Nigeria	-57
4	Rwanda	-18	32	Trinidad and Tobago	-60
5	South Africa	-18	33	South Korea	-61
6	India	-19	34	Philippines	-61
7	United States	-29	35	Brazil	-63
8	Egypt	-30	36	Kazakhstan	-63
9	Spain	-32	37	Armenia	-64
10	Qatar	-34	38	Japan	-64
11	Kuwait	-35	39	Ecuador	-65
12	Germany	-36	40	Tunisia	-65
13	Singapore	-36	41	Algeria	-66
14	Taiwan	-41	42	China	-66
15	Lebanon	-41	43	Iraq	-66
16	Argentina	-43	44	Kyrgyzstan	-66
17	Uruguay	-43	45	Ghana	-69
18	Pakistan	-45	46	Morocco	-71
19	Ukraine	-45	47	Thailand	-71
20	Chile	-47	48	Uzbekistan	-71
21	Netherlands	-47	49	Zimbabwe	-73
22	Poland	-47	50	Mexico	-75
23	Yemen	-50	51	Azerbaijan	-76
24	Estonia	-53	52	Colombia	-76
25	Hong Kong	-54	53	Slovenia	-80
26	Belarus	-55	54	Cyprus	-81
27	Jordan	-55	55	Romania	-82
28	Russian Federation	-55	56	Malaysia	-85

В то же время, во всем мире уровень доверия к знакомым людям выше, о чем свидетельствуют данные в таблице 12.

¹⁵⁸ Составлено автором на основе статистических данных глобальной сети социальных исследований The World Values Survey // Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

Результаты опроса респондентов различных стран «насколько Вы доверяете людям, с которыми знакомы лично»¹⁵⁹

№	Страна	Значение	№	Страна	Значение
1	Sweden	94	29	Trinidad and Tobago	55
2	Australia	91	30	Malaysia	54
3	Egypt	91	31	Yemen	54
4	Taiwan	83	32	China	53
5	Estonia	83	33	Morocco	53
6	Hong Kong	83	34	Philippines	52
7	United States	83	35	Tunisia	50
8	Singapore	80	36	Rwanda	48
9	Qatar	79	37	Uzbekistan	48
10	Germany	77	38	Chile	43
11	Spain	77	39	Thailand	41
12	Netherlands	76	40	Lebanon	40
13	Poland	75	41	Kyrgyzstan	36
14	Ukraine	71	42	Pakistan	36
15	Jordan	67	43	Zimbabwe	34
16	Belarus	66	44	Bahrain	33
17	Japan	66	45	Nigeria	33
18	Russian Federation	65	46	Uruguay	33
19	Kuwait	64	47	South Africa	32
20	Slovenia	63	48	Algeria	23
21	Iraq	62	49	India	21
22	South Korea	62	50	Ghana	18
23	Argentina	61	51	Colombia	17
24	Kazakhstan	60	52	Brazil	16
25	Armenia	58	53	Romania	11
26	Cyprus	58	54	Azerbaijan	4
27	Libya	58	55	Mexico	0
28	Turkey	58	56	Peru	-11

Отсюда аналогично можно сделать вывод, что при повышении частоты взаимодействия и числа сделок (транзакций) между экономическими агентами, уровень межличностного доверия в отношениях будет увеличиваться. А поскольку уровни доверия и оппортунистического поведения изменяются разнонаправленно, то с ростом числа транзакций уровень оппортунизма будет понижаться.

¹⁵⁹ Составлено автором на основе статистических данных глобальной сети социальных исследований The World Values Survey // Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

Более тесные взаимоотношения между экономическими агентами могут быть обеспечены за счет создания условий для их дополнительного взаимодействия, общения, обмена информацией и опытом. Пространственная локализация предприятий смежных отраслей также способствует повышению числа связей между предприятиями, которые будут, по всей вероятности, искать поставщиков и клиентов преимущественно из ближайшего окружения, и приближенных территорий, что позволит им снижать транспортные и другие транзакционные издержки на производство и реализацию своей продукции (товаров, работ, услуг).

В контексте эволюционной экономики само пространство может быть переосмыслено как особая институция, то есть социальная форма локализации функций людей, дающая им статус, определяющая их бытие и сознание¹⁶⁰.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что общественные объединения, институты развития, взаимодействия и сотрудничества, формы производственных объединений и кооперации, программные продукты и аппаратные средства, позволяющие поддерживать отношения с клиентами и поставщиками, а также с внешним окружением экономического агента способствуют снижению потерь от оппортунистического поведения (за счет снижения рисков его возникновения) вследствие роста уровня доверия.

Проведенные автором исследования кластеров показывают, что создание кластеров, объединяющих предприятия-производителей схожей продукции (работ, услуг), может являться одной из институциональных мер снижения оппортунистического поведения в экономической системе. Объединение предприятий в кластеры может рассматриваться как инструмент снижения риска возникновения оппортунистического поведения за счет повышения межличностного доверия между экономическими агентами, в результате их более тесного взаимодействия между собой.

¹⁶⁰ Иншаков, О.В., Фролов, Д.П. Институциональность пространства в концепции пространственной экономики / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов // Пространственная экономика. - 2007. - №1. - С.5-21. Режим доступа: http://spatial-economics.com/images/spatial-economics/1_2007/inshakov1-2007.pdf.

Формирование благоприятного делового климата между предприятиями, входящими в кластер, делает невыгодным каждому отдельному экономическому агенту отклоняться от правил поведения, принятых в группе.

Согласно положениям теории игр, также следует, что если игроки договорились предварительно об использовании стратегий, входящих в ситуацию равновесия, то индивидуальное отклонение от договора невыгодно отклонившемуся игроку. Следовательно, если экономические агенты будут взаимодействовать в рамках созданных институтов, например, в рамках кластера, то выгоды от реализации оппортунистического поведения в сделках между собой снижаются. При этом вероятность обнаружения и санкций за оппортунистическое поведение повышается. Из этого следует, что фактов оппортунистического поведения при взаимодействии в рамках институтов будет меньше при прочих равных. Следовательно, кластеры являются одной из форм организации экономической деятельности, которая способствует снижению вероятности оппортунистического поведения в сделках между экономическими агентами, входящими в кластер.

Данный вывод соответствует положениям Р. Коуза о зависимости размера транзакционных издержек от наличия межфирменной координации. так, кластерные образования по сути являются промежуточной формой интеграции фирм и позволяют значительно снизить определенные виды транзакционных издержек по сравнению с открытой рыночной средой.

Исследованию кластеров посвящена отдельная часть данного диссертационного исследования. Межличностное доверие является важным фактором, сдерживающим экзогенное оппортунистическое поведение. Объединение экономических субъектов в кластеры позволит более действенно снижать риски возникновения экзогенного оппортунистического поведения. Кроме того, кластерный подход в настоящее время является актуальным, что подтверждается его активным применением в промышленной политике некоторых стран, а именно: наличием кластерных

программ в 26 из 31 европейских стран¹⁶¹. В то же время в существующих теоретических работах не раскрыто в достаточной степени концептуальное отличие кластеров от других объектов управления, несовершенны методы инициализации кластера.

На наш взгляд, в экономике России не используется в полной мере принцип синергетического эффекта, который обеспечивает объединение предприятий и организаций того или иного региона (территории) в экономические кластеры. Экономический кластер в связи с развитием в нем горизонтальных, координационных связей между самими организациями, а также органами власти, финансовыми и образовательными учреждениями, более эффективно обеспечивает процессы обмена опытом, информацией и знаниями между входящими в него организациями смежных отраслей. Это способствует повышению уровня межличностного доверия между экономическими агентами и снижает потери от экзогенного оппортунизма.

Отдельные примеры реализации проектов создания кластеров имеются в российских регионах. Однако, как система, которая использовалась бы на всем экономическом пространстве России, кластеры пока не распространены. Необходима разработка новой институциональной среды, которая бы выступала эффективным фактором развития взаимодействия государства и бизнеса, а также коммерческих организаций между собой.

Один из родоначальников теории кластерного развития, М. Портер отмечал, что «адекватная роль правительства состоит в том, чтобы оно выступало в роли катализатора нового; оно должно подталкивать компании к повышению своих устремлений к движению к более высоким уровням конкуренции»¹⁶². Особенно это важно для России, поскольку в условиях российской экономики более приемлема континентальная модель создания и

¹⁶¹ Frenken, K., Cefis, E., Stam, E. *Industrial dynamics and economic geography: a survey* / K. Frenken, E. Cefis, E. Stam // Draft version 3, 2011. Mode of access: <http://cms.tue.nl/Ecis/Files/papers/wp2011/wp1107.pdf>.

¹⁶² Frenken, K., Cefis, E., Stam, E. *Industrial dynamics and economic geography: a survey* / K. Frenken, E. Cefis, E. Stam // Draft version 3, 2011. Mode of access: <http://cms.tue.nl/Ecis/Files/papers/wp2011/wp1107.pdf>.

развития кластеров, когда инициатива создания кластеров исходит от государственных органов.

По мнению Д.П. Фролова, «кластер – это локальная институциональная система, а кластеризация – сложный институциональный процесс, связанный с взаимной адаптацией корпоративных институций, норм, ценностей его участников, с формированием репутации и имиджа, взаимной «подстройкой» интересов и мониторингом, сплоченным противодействием оппортунизму»¹⁶³.

Утилитарное значение кластерный потенциал имеет в процессе обоснования региональной социально-экономической политики¹⁶⁴. Считается, что кластеры выступают в качестве средства повышения конкурентоспособности экономики региона, перехода к производственным процессам с большей добавленной стоимостью, способствуют установлению конструктивных взаимоотношений между предприятиями, исследовательскими, образовательными, финансовыми учреждениями и органами власти¹⁶⁵. В последние годы российскими исследователями (Р.Т. Сиразетдинов, Ю.В. Жильцова, В.А. Агафонов, А.А. Иваненко, Э.Р. Ахметзянов, М.Э. Буянова и др.) введены и апробированы ряд методик исследования деятельности кластеров и кластерных эффектов. Но, несмотря на это, данный аспект проблемы формирования кластеров в экономике России до сих пор остается дискуссионным.

Достижения в области теории размещения и развитие концепций о преимуществах компаний и территорий в конкурентной борьбе послужили импульсом для появления нового направления экономических исследований - кластерного подхода, в котором реализуются идеи о реализации

¹⁶³ Фролов, Д.П., Грушевский, Д.В. Институционально-экономическая природа кластеров / Д.П. Фролов, Д.В. Грушевский // Экономика региона. - 2008. - №2(14). - С.230-235.

¹⁶⁴ Буянова, М.Э., Вуйлов, Д.А. Формирование и развитие кластерного потенциала регионов юга России / М.Э. Буянова, Д.А. Вуйлов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 24. - С. 34-42.

¹⁶⁵ Марков, Л.С. Экономические кластеры как форма функционирования и развития промышленности региона: на примере кластеров высоких технологий г. Новосибирска: Автореф. канд. эк. н. / Л.С. Марков // Новосибирск, 2006. 23 с.

конкурентных преимуществ экономических субъектов в привязке к территории, на которой они расположены. Исторические и интеллектуальные предпосылки возникновения и развития теории кластерного развития связаны, с одной стороны, с основными концептуальными положениями теории размещения, с другой - развитием идей об экономических преимуществах территории, регионов, стран, которые могут быть реализованы в процессе производства и обмена.

В итоге, кластерный подход - это новый взгляд на национальную, региональную экономику, суть которого в сочетании выгод от близкого расположения связанных в экономическом отношении компаний в конкретной географической местности и конкурентных преимуществ в одной или нескольких сферах деятельности этих компаний¹⁶⁶.

Кластеры в российской экономике особенно актуальны как инструмент организации производственной деятельности, который позволяет снизить транзакционные издержки и извлекать выгоды от эффекта масштаба без использования крупных институциональных форм промышленного производства (финансово-промышленные группы, холдинги и т.п.).

По определению М. Портера, экономический «кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу»¹⁶⁷.

Кластеризация экономики как процесс формирования кластеров с целью повышения конкурентоспособности рассматривается в экономической литературе с точки зрения концентрации деятельности экономических

¹⁶⁶ Носков-Дукельский, А. И. Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона: Автореф. канд. эк.н. / А.И. Носков-Дукельский // Санкт-Петербург 2011. – 151 с.

¹⁶⁷ Портер, М. Конкуренция / М. Портер // М.: Изд. дом «Вильямс», 2005 – 608 с.

субъектов в географических границах территории, где созданы наиболее благоприятные условия. В этой связи кластер как экономическая категория чаще всего определяется исследователями как комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой. Однако с развитием информационных технологий и новых способов взаимодействия экономических субъектов географическая близость друг к другу поставщиков, потребителей и партнеров по исследованиям не имеет определяющего значения. Широкое распространение получили «виртуальные» кластеры, созданные на основе формирования инновационных сетей и не привязанные географически к отдельной территории¹⁶⁸. Вопрос о выделении и формировании отраслевых и региональных кластеров и кластерной политики¹⁶⁹ нашел отражение в проекте Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2030 года. Кроме того, появляются различные методики по оценке эффектов от кластеризации экономики, способы оценки кластерного потенциала¹⁷⁰.

Очевидно, что кластер – отдельный объект управления, отличающийся от таких объектов как отдельное предприятие, отрасль, финансово-промышленные группы (ФПГ) и других форм организации производственной деятельности, хотя и может содержать в себе их отдельные черты.

В результате проведения анализа публикаций российских и ряда зарубежных авторов, а также классификационных признаков экономических кластеров выявлено, что упорядоченной системы по классификации кластеров не существует. Анализ литературы по вопросам кластеров выявил

¹⁶⁸ Бердичевская, В.О. Финансирование инновационных кластеров в экономике РФ: Автореф. канд. эк.н. / В.О. Бердичевская // Ярославль, 2012. 139 с.

¹⁶⁹ Куркудинова, Е.В. Формирование конкурентоспособных кластеров в регионах России: Автореф. канд. эк.н. / Е.В. Куркудинова // Волгоград, 2012. 27 с.

¹⁷⁰ См. например Буянова М.Э., Дмитриева Л.В. Оценка эффективности создания региональных кластеров / М.Э. Буянова, Л.В. Дмитриева // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3., Экон. Экол.- 2012. - №2(21). - С. 54-62.

недостаточную степень разработанности отличительных признаков кластеров от других объединений¹⁷¹.

Основным затруднительным моментом для развития исследований в данном направлении является отсутствие данных по реальным кластерам за определенный длительный период времени. В частности, это связано с тем, что органами официальной статистики данные по кластерам как объектам статистического учета не группируются. Классическими критериями группировки остаются виды экономической деятельности, формы собственности и регионы РФ. Это не способствует изучению, разработке и созданию единой технологии формирования, функционирования и развития экономических кластеров в экономике России.

В результате исследования, нами выявлено, что в настоящее время для исследования экономических кластеров применяется следующие методы и подходы: 1) структурирование экономической системы, имеющее целью выявление групп предприятий, способных к формированию кластеров (на основе идей Й.А. Шумпетера) (М.В. Долгополов, Д.А. Евстратов, Н.И. Закиров, О.В. Осипова); 2) эволюционный подход к кластерному развитию на основе жизненного цикла кластера (Н.И. Закиров, Е.В. Куркудинова); 3) институциональное оформление кластерных структур (описание институтов, создание которых обеспечит успешное функционирование кластера) (В.О. Бердичевская, Л.Л. Бутузова; А.А. Иваненко); 4) авторские методики анализа кластерного развития на той или иной территории, в частности, существует методика оценки эффективности кластера, построенная по аналогии с методикой расчета ВВП, а также представляет интерес методика исследования кластера с точки зрения возникающих в нем синергетических эффектов (В.О. Бердичевская, Л.Л. Бутузова, С.А. Иванова, М.Э. Буянова).

¹⁷¹ Осипова, О.В. Особенности и перспективы кластерной модели экономического развития: Автореф. канд. эк.н. / О.В. Осипов // Челябинск, 2006. 147с.

С целью более глубокого изучения темы кластерного развития и изучения влияния процесса кластеризации экономики на издержки оппортунистического поведения, нами была изучена структура строительного кластера Республики Татарстан (далее – РТ).

В качестве объекта исследования была выбрана строительная отрасль РТ, рассматриваемая через совокупность предприятий и организаций, действующих в рамках определенной институциональной среды.

Российскими исследователями поддерживается идея целесообразности отраслевого подхода к дифференциации институтов. В частности, О.В. Иншаков предлагает дифференцировать институты, функционирующие, например, в строительстве, добывающей, пищевой промышленности; по сферам хозяйствования - промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, финансовые, торговые и т.д.; по уровням: мега-, макро-, мезо-, микро-, мини-, нано-институты; по масштабам распространения - глобальные, страновые, региональные, локальные и т.п.¹⁷²

В методологическом аспекте теория кластерного развития позволяет провести кластерное структурирование экономической системы, в результате чего предполагается выявить группы предприятий и организаций (потенциальные кластеры), которые в силу своих особенностей способны развиваться быстрее, чем традиционные формы хозяйствования¹⁷³.

В целом, можно исходить из того, что строительная отрасль в Республике Татарстан находится на восходящей стадии жизненного цикла. Происходит непрерывный процесс развития технологий строительства и строительных материалов, выполняются заказы на строительство новых для данной территории объектов, создаются новые энергетические мощности, привлекаются иностранные специалисты (в частности, архитекторы). Происходят изменения на самом рынке – начинается строительство

¹⁷² Иншаков, О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации / О.В. Иншаков // СОЦИС. 2003. Mode of access: <http://ecsocman.hse.ru/data/178/727/1217/004.INSHAKOV.pdf>.

¹⁷³ Осипова, О.В. Особенности и перспективы кластерной модели экономического развития: Автореф. канд. эк.н. / О.В. Осипова // Челябинск, 2006. – 147с.

арендного жилья и т.п. Стимулы к развитию находятся, как правило, во внешней среде, не в кластере, а за его пределами. Появляются новые задачи для строительной отрасли. Конечно, можно утверждать, что задачи у строительства как сферы деятельности были и раньше, и они определенным образом решались. Но в настоящее время масштаб этих задач растет, увеличивается их число, в том числе стала возможной реализация проекта строительства Иннополиса – города-спутника, инновационного технологического центра в сфере информационных технологий, который изначально создается как кластер.

Создание Иннополиса вблизи столицы Республики Татарстан является примером нового направления в кластерной политике, а именно: формируется с нуля комплекс инфраструктурных, производственных и жилых объектов на новой территории, что создает условия для развития уникальной социальной среды с целью повышения инновационного потенциала и творческой активности будущих резидентов Иннополиса.

В настоящее время не существует четких границ, определяющих кластер. Поэтому правильнее говорить не о кластере как о непосредственно объекте исследования, а о том, насколько та или иная группа предприятий обладает признаками кластера, и насколько к ней применимы инструменты управления и исследования экономических кластеров. По нашему мнению, в этом отношении можно утверждать о наличии кластера в рамках строительной отрасли в Республике Татарстан. При этом понятие кластера и отрасли различны между собой. Не все предприятия отрасли составляют кластер, и кроме того, зачастую кластер представляет собой межотраслевое явление.

Кластер представляет собой совокупность специализированных организаций. Следовательно, для понимания механизмов его функционирования важно определить содержание и необходимые элементы производственного процесса основной (профилирующей) деятельности кластера. При рассмотрении такой деятельности, как строительство, нами

выяснено, что структура строительного кластера определяется особенностями технологического процесса строительства и включает в себя также предприятия смежных отраслей.

Нами осуществлен сбор и обобщение информации о строительном кластере отдельно взятого субъекта Российской Федерации – Республики Татарстан. Объемы работ по виду деятельности «Строительство» в Республике Татарстан составляют значительную часть экономики РТ. Сформирована развитая институциональная среда строительного кластера. Имеется специализированное региональное законодательство (в сфере градостроительства, ЖКХ и т.п.), включающее Закон Республики Татарстан «О градостроительной деятельности в Республике Татарстан» от 25.12.2010 г.¹⁷⁴, Постановление Кабинета Министров РТ «О мерах по повышению качества планировки и застройки территорий и улучшению архитектурно-пространственного облика городских округов и поселений в Республике Татарстан» от 03.09.2011 г., Постановление Кабинета Министров «О государственном контроле за соблюдением органами местного самоуправления законодательства о градостроительной деятельности на территории Республики Татарстан» №509 от 15.07.2008 г. и др.

Функционирует система государственного учета объектов недвижимости и прав собственности на них, в том числе соответствующие организации: Регистрационная палата, Бюро технической инвентаризации (БТИ), и др. Имеются органы государственного управления в сфере строительства (Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ РТ), надзорные инстанции федеральных и местных органов власти (Инспекция Государственного строительного надзора Республики Татарстан, Городской Архитектурно - Строительный Надзор (ГАСН) и другие).

Предприятия строительного кластера можно разделить на следующие группы организаций:

¹⁷⁴ Menzel, M.P., Fornahl, D. Cluster life cycles – dimensions and rationales of cluster evolution / M.P. Menzel, D. Fornahl // Industrial and corporate change. - 2010. - P.205-238 Mode of access: http://www.iglo-mp2020.no/publications/IGLO-wp1-2010_successful.maritime.clusters.pdf.

I. Организации-застройщики. Этот блок представляет собой основную группу специализированных организаций, обладающих следующими ключевыми ресурсами: а) соответствующим оборудованием и строительными технологиями; б) кадровым потенциалом; в) разрешениями/лицензиями на строительство (в том числе, членство в СРО).

Количество действующих строительных организаций в РТ на 1 декабря 2014 г.¹⁷⁵: 13309, что составляет 11,1% от общего числа зарегистрированных организаций (из них: 44 – государственные, 12943 – частные, 39 – смешанная форма собственности). Для сравнения в 2010 году число организаций государственной и смешанной форм собственности составляло также 44 и 33 соответственно, а организаций частной формы собственности – 5 723. Рост числа организаций в сфере строительства произошел в Татарстане за последние 4 года за счет увеличения числа предприятий частной формы собственности, число которых увеличилось более чем в два раза.

Количественные характеристики приводятся для иллюстрации объемов деятельности в целом, однако не все они выполнены предприятиями строительного кластера. Объемы деятельности, выработки, факторы институционального окружения представляют собой значимые факторы, оказывающие влияние на формирование кластеров и на организацию производственных и технологических процессов в целом.

В республике создано СРО «Содружество строителей Республики Татарстан». Членами партнерства являются порядка 1297 организаций различной формы собственности, которые выполняют весь спектр строительных работ и услуг¹⁷⁶. Составляются рейтинги крупнейших застройщиков.

II. Производители строительных материалов. Татарстан обладает развитой базой промышленности строительных материалов, которая

¹⁷⁵ Социально-экономическое положение Республики Татарстан. Комплексный информационно-аналитический доклад // Режим доступа: http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tatstat/resources/8a693a8043e8c8aa957cdfd92111eac8/i110002r.pdf.

¹⁷⁶ СРО «Содружество строителей РТ» // Режим доступа: http://www.sros-rt.ru/index.php?option=com_reestr&Itemid=86.

включает в себя более 500 предприятий, в том числе около 60 заводов по производству железобетона, товарного бетона и раствора, с общей проектной мощностью более 3,5 млн. кубометров в год; 24 действующих завода по производству силикатного и керамического кирпича с общей проектной мощностью 950 млн. шт. усл. кирпича в год; более 8 предприятий, производящих теплоизоляционные материалы; 33 предприятия, производящих строительные материалы из дерева; большое число предприятий по производству металлоконструкций строительного назначения и большое количество малых предприятий¹⁷⁷.

В целом по республике дефицит производственных мощностей (без учета строящихся производств) к 2015 году составляет 649 млн. шт. усл. кирпича в год (из них около 120 млн. шт. лицевого и 529 млн. шт. стенового), а к 2030 году соответственно 1377 млн. шт. усл. кирпича в год (из них примерно 240 млн. шт. лицевого и 1137 млн. шт. стенового¹⁷⁸). Это свидетельствует о высокой инвестиционной привлекательности развития кирпичного производства в Республике Татарстан.

III. Проектные организации и архитектурные бюро. Организации этого блока также обладают: а) квалифицированным кадровым потенциалом; б) разрешениями/лицензиями на осуществление проектной деятельности. в) опытом проектирования объектов различного назначения – промышленных, энергетических, нефтехимических, транспортных, жилищных, офисных и других, а также авторскими правами на архитектурные проекты.

IV. Девелоперские организации. Формируется рынок девелоперских организаций, в том числе, 5 организаций из Казани входят в НП «Гильдия управляющих и девелоперов» (ГУД)¹⁷⁹, объединяющее более 250 компаний в области управления, строительства и инвестиций в коммерческую

¹⁷⁷ Официальный Интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики // Режим доступа: www.gks.ru.

¹⁷⁸ Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ Республики Татарстан // Режим доступа: <http://minstroy.tatarstan.ru/>.

¹⁷⁹ Некоммерческое партнерство «Гильдия управляющих и девелоперов» // Режим доступа: <http://www.gud-estate.ru/members.shtml?indcity=7&indact=1&indsegment=1&search=1>.

недвижимость. Составляются рейтинги крупнейших девелоперов офисной недвижимости Казани.

V. Организации, осуществляющие куплю/продажу, аренду объектов недвижимости. Этот блок представляют организации, реализующие посреднические операции при совершении сделок с недвижимостью.

VI. Организации, осуществляющие продажу строительных материалов, инструментов, предметов интерьера и прочих товарных групп, косвенно связанных с результатами деятельности предприятий строительной отрасли.

VII. Профильное министерство и другие государственные органы, выполняющие регулирующие функции в строительной сфере.

Предприятия перечисленных нами шести групп и составляют структуру строительного кластера Республики Татарстан (РТ).

В результате анализа структуры строительного кластера РТ было выявлено, что для него характерна высокая географическая концентрация. Географическая локализация предприятий, образующих строительный кластер, является очень важной и определяется особенностями технологии. Так, строительство связано с использованием значительных объемов материалов: песка, гравия, продукции металлургических производств, цемента и др. Их производство должно быть расположено на расстоянии не более 500 км, а лучше – ближе, иначе их транспортировка резко увеличивает затраты на логистику. Существенно снижает стоимость строительных материалов возможность их транспортировки по реке, а также разветвленная сеть автомобильных и железных дорог. Указанные инфраструктурные условия созданы в Татарстане, что способствует успешному функционированию строительного комплекса в республике.

В РТ имеются все составляющие строительного кластера. Сформирован рынок строительных материалов, строительства объектов недвижимости, зданий и сооружений промышленного и инфраструктурного характера, имеется развитая транспортная система (сеть железных и

автомобильных дорог, 4 аэропорта, в том числе международный аэропорт «Казань», речное судоходство по рекам Волга, Кама, Вятка).

Еще во времена СССР в РТ был сформирован второй по величине строительный комплекс, обеспечивающий возведение крупнейших предприятий страны: КАМАЗа, Нижнекамскнефтехима, Нижнекамской гидроэлектростанции (ГЭС), Набережночелнинской теплоэлектростанции (ТЭЦ), ЕЛАЗа, городов Набережные Челны, Нижнекамск и других объектов. Наличие развитого строительного комплекса, вероятно, послужило одним из условий, способствовавших выбору Казани в качестве города, в котором была проведена Универсиада в 2013 году и обеспечено в короткий срок строительство спортивных объектов, метро, международного аэропорта и железнодорожного вокзала, прокладка новых и совершенствование имеющихся автодорог, социальных объектов (деревня универсиады и др.).

Применительно к строительному кластеру в Республике Татарстан, можно утверждать, что его становление исторически происходило на базе организации «КамГЭСЭнергоСтрой» – одной из самых больших строительных организаций в СССР, с помощью ресурсов которой строился завод КамАЗ, город Набережные Челны, Нижнекамск, плотина Нижнекамской ГЭС и другие крупные инфраструктурные и промышленный объекты советской экономики. Поэтому вторым важным фактором, относящимся к характеристике местоположения предприятий кластера, мы считаем привлекательность территории, или бренд региона. Термин «географическая харизма»¹⁸⁰ был введен исследователем, считавшим, что ключевую роль в процессах кластерообразования играет конкурентоспособность местоположения.

С этой точки зрения, важную роль при образовании кластера имеет инвестиционный климат в регионе и наличие необходимой инфраструктуры для обеспечения успешной деятельности предприятий кластера. Развитие

¹⁸⁰ Суховой, А. Ф., Голова, И. М. Формирование инновационного климата в регионе: теория и практика / А.Ф. Суховой, И.М. Голова // Екатеринбург: Ин-т экономики Уральского отделения АН, 2007. 62 с.

бренда территорий в РФ получило распространение только в последние годы, в то время как во многих странах эта практика применяется десятилетиями.

Таким образом, основными причинами географической локализации предприятий строительного кластера в республике являются: 1) исторические особенности развития территории; 2) наличие необходимой инфраструктуры; 3) особенности строительных технологий; 4) сформированный рынок и растущая рыночная потребность в продукции кластера; 5) необходимость кооперации с другими предприятиями строительной и смежных отраслей для освоения новых технологий; 6) привлекательность территории, или развитость бренда региона; 7) активное экономическое развитие – требуется строить новые объекты (город-спутник Иннополис и другие социальные и инфраструктурные объекты).

Целесообразным является выделение необходимых и достаточных условий наличия кластера. Согласно законам логики, суждение Р является необходимым условием суждения Х, когда из истинности Х следует истинность Р. То есть, если Р ложно, то заведомо ложно и Х. В соответствии с этим мы будем считать необходимым условием существования кластера такое условие, когда из факта наличия кластера следует истинность необходимых условий существования кластера. Суждение Р является достаточным условием суждения Х, когда из (истинности) Р следует (истинность) Х, то есть в случае истинности Р, проверять Х уже не требуется. Таким образом, под достаточными условиями существования кластера мы будем понимать такие положения, когда из факта выполнения указанных условий автоматически следует утверждение о существовании кластера.

На основании вышеописанного подхода были выделены необходимые и достаточные условия существования кластера на примере строительного кластера Республики Татарстан.

Так, необходимыми условиями существования кластера являются: 1) формирование комплекса специализированных хозяйствующих субъектов; 2) географическая локализация их местоположения, то есть их концентрация; 3) деловые и информационные связи между организациями кластера; 4) в

кластер должна входить и группа фирм, производящих продукцию для конечного потребления или идущую на экспорт.

Достаточными условиями наличия строительного кластера являются:

1) специализированное законодательство; 2) наличие органов государственного управления в сфере строительства, надзорные инстанции; 3) финансово-кредитные институты, предоставляющие специализированные кредитные услуги организациям строительного кластера; 4) наличие НИИ и образовательных учреждений, обеспечивающих разработку технологий и подготовку кадров; 5) существенная доля объемов производства предприятий кластера в ВРП.

В результате проведенных исследований выявлено, что проявление оппортунистического поведения зависит в основном от следующих факторов:

- вида актива и уровня его специфичности;
- сложившихся в экономической системе обычаев делового оборота;
- институтов, под которыми подразумевается система нормативно-правовых документов и положений (законодательство), процедуры правовой защиты нарушенных прав и т.п., способов организации производственной деятельности (кластеры, финансово-промышленные группы, свободные экономические зоны и т.д.).

Способы снижения оппортунистического поведения могут быть разделены на группы, в зависимости от субъекта, их реализующего: 1) меры, принимаемые органами государственной власти, и 2) меры, принимаемые институтами делового сообщества (профессиональными и общественными ассоциациями и т.п.); 3) меры, принимаемые самими сторонами контрактных взаимодействий.

Государству для борьбы с негативными издержками оппортунистического поведения следует:

- совершенствовать законодательство в сфере экономики, и правовую защиту в этой сфере;

- координировать деятельность по разработке отраслевых стандартов, которые позволяют регламентировать определенный набор процедур контрактных взаимодействий, особенно в сделках с высокоспецифичными активами (риски оппортунистического поведения для которых выше).

- разрабатывать и применять меры, стимулирующие корректное поведение и демотивирующие субъектов контрактных взаимодействий к реализации оппортунистических действий.

Такие примеры, в частности, есть в сфере кредитных отношений. Государство обязало кредитные организации публиковать, доводить до клиентов информацию о размере эффективной процентной ставки, было введен запрет на опубликование мелким шрифтом в кредитных договорах их существенных условий.

Общественным институтам (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:

- доводить до своих членов информацию о распространенных формах обмана в соответствующих отраслях;

- 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 любой формы оппортунистического поведения;

- совершенствовать обычаи делового оборота и брать под защиту предпринимателей и компании в случае нарушения их прав вследствие реализации оппортунистических действий (в том числе, способствовать созданию и развитию кластеров).

Субъекты контрактных взаимодействий также могут своими действиями способствовать снижению издержек оппортунистического поведения. Исследование показывает, что предложенные

К.А. Белокрыловым¹⁸¹ алгоритмы инфорсmenta государственных контрактов, в качестве основных итерационных шагов которого выделены: 1) планирование взаимодействия сторон, наблюдение за его развитием, 2) этапизация исполнения контракта, 3) выявление проблем и применение корректирующих мер – могут быть рекомендованы к применению и субъектами контрактных взаимодействий в самых разных сферах контрактных отношений.

Таким образом, в данном разделе диссертационного исследования раскрыты направления предупреждения оппортунистического поведения субъектов контрактных взаимодействий в российской экономике, а также описано влияние следующих институциональных факторов на проявление оппортунистического поведения: 1) преобладающий в экономической системе тип институциональной структуры; 2) институт доверия (межличностного и институционального) в экономике; 3) кластеризация экономики как один из факторов, снижающих уровень оппортунизма в экономических отношениях в договорных отношениях.

Доказано, что в условиях сетевизации экономики формирование интегрированных образований (кластеров) выступает фактором формирования персонифицированных и неперсонифицированных доверительных отношений (доверие к ожиданиям, доверие к компетенции, доверие к контакту). Это создаст возможности для совершенствования институциональной среды для развития кластерных инициатив в России, что является одним из инструментов снижения издержек оппортунистического поведения между экономическими агентами в экономике при совершении ими рыночных транзакций.

¹⁸¹ Белокрылов, К.А. Контрактный механизм экономического взаимодействия государства и бизнеса как фактор предупреждения оппортунистического поведения: автореф. дис. канд. экон. наук / К.А. Белокрылов // М, 2009.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Научные работы по поведенческой экономике зачастую опираются на примеры оппортунистического поведения, описанные в странах с развитой рыночной экономикой. Вместе с тем, история рыночных отношений в России насчитывает более 20 лет и очевидно, что в ней оформились паттерны оппортунизма. Оппортунистическое поведение экономических субъектов в конкретных областях российской экономики исследованы в недостаточной степени.

В результате анализа имеющихся литературных источников, изучена сущностная характеристика оппортунистического поведения в трудах отечественных и зарубежных исследователей, описаны подходы к исследованию оппортунизма как экономического явления. Ученые подходили к изучению оппортунистического поведения с точки зрения подходов, связанных с теорией игр, математического моделирования распределения издержек и выгод между экономическими агентами, интервьюирования сотрудников на предмет субъективной оценки трудового оппортунизма, анализа данных, изложенных предприятиями в письмах и документах, которыми они обменивались с партнерами.

Оппортунистическое поведение экономических субъектов предполагает умышленное нарушение принятых ранее обязательств, зачастую носит скрытый характер, что усложняет изучение его закономерностей и тенденций развития оппортунизма как экономического явления. На основе проведенного исследования, оппортунистическое поведение определено как способ нарушения субъектом контрактных взаимодействий обязательств перед партнером.

Определено содержание «институциональной ловушки оппортунизма», которая трактуется как совокупность устойчивых неэффективных институтов, обеспечивающих воспроизведение оппортунистического поведения экономических субъектов и препятствующих эффективной

реаллокации активов, что позволяет трактовать издержки оппортунизма в качестве альтернативы издержкам стимулирования и контроля, а также рассматривать оппортунизм в качестве фактора адаптации и становления институтов, снижающих уровень неопределенности внешней среды и выступающих в качестве дополнительных ограничений выбора из набора альтернатив.

Выделены типы оппортунистического поведения субъектов экономической деятельности, различающиеся по содержанию механизма инфорсмента контракта с их участием, а именно: простой оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, характеризующихся определенным уровнем развития доверия как формы риска и использующих самоинфорсмент или безличный инфорсмент, что обуславливает повышение постконтрактных (ex post) транзакционных издержек; усложненный оппортунизм субъектов контрактных взаимодействий, использующих инфорсмент с привлечением формальных или неформальных агентов-гарантов, что обуславливает повышение предконтрактных (ex ante) транзакционных издержек.

Показано, что формы оппортунистического поведения участников контрактных взаимодействий включают в себя: а) злоупотребления правом (преобладает в контрактах с неспецифическими активами); б) обман на основе информационной асимметрии (преобладает в контрактах со специфическими и идиосинкратическими активами); 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, привлекаются третьи стороны, что усложняет контрактные взаимодействия и влечет за собой дополнительные возможности для оппортунистических действий с обеих сторон контракта.

Выявлена зависимость оппортунистического поведения от уровня специфичности актива: чем выше уровень специфичности активов, являющихся объектом контрактных взаимодействий, тем выше риски реализации оппортунистических действий.

В диссертационной работе исследованы проявления оппортунистического поведения при реализации договоров подряда и кредитных договоров, поскольку, во-первых, данные виды договоров, имеют широкое распространение в экономике и являются экономически значимыми. Во-вторых, при реализации данных видов договоров широко распространены конфликты, являющиеся следствием оппортунистического поведения.

В договорах подряда в поведении заказчика оппортунизм проявляется, как: непредоставление исполнителю технического задания на работы, изменение задания на работы после начала выполнения работ, задержка оплаты выполненных работ, предъявление необоснованных претензий к качеству выполненных работ. В действиях подрядчика распространенными проявлениями оппортунистического поведения являются: применение более дешевых материалов, привлечение работников более низкой квалификации, чем предполагается договором или проектной документацией, необоснованное включение дополнительных статей затрат в акты выполненных работ, формирование актов выполненных работ по смете, без корректировки на объем работ, которые были заложены в смету, но реально выполнены не были.

Выявлены и описаны конкретные проявления оппортунистического поведения, распространенные в рамках контрактных взаимодействий, связанных с выдачей кредитных ресурсов (кредитные договора).

Со стороны кредитной организации оппортунистическое поведение может проявляться как: включение кредитором в договор дополнительных условий, необоснованно вводящих заемщика в дополнительные затраты

(принуждение к услугам страхования, включение дополнительных комиссий и др.); одностороннее изменение условий договора.

Со стороны заемщика оппортунистическое поведение может проявляться как: манипуляция заемщика с информацией, предоставляемой кредитору при оформлении кредитной заявки; несоблюдение плана-графика осуществления платежей по договору и др. Также показаны условия, способствующие реализации оппортунистических действий со стороны субъектов кредитных взаимоотношений, а также противоречие институциональных интересов субъектов кредитных отношений.

Описанные выше проявления оппортунистического поведения представляют собой примеры широко распространенных паттернов оппортунизма при реализации договоров подряда и кредитных договоров. В результате подробного изучения указанных проявлений оппортунистического поведения, выявлено, что, несмотря на различия в объекте сделки и характере контрактных взаимодействий, все они могут быть сведены к нескольким общим формам, независимо от вида договора.

Сделанный в исследовании упор на изучение фактических контрактных взаимодействий и юридических документов о рассмотрении конфликтов в суде позволил подробно описать и изучить формы проявлений оппортунистического поведения, признанных нарушениями в ходе законных правовых процедур.

Далее нами были собраны и проанализированы статистические данные о динамике кредитования в экономике России. На основе разработанной модели выявлено влияние оппортунистического поведения на совокупные макроэкономические показатели развития российской экономики. Так, в период снижения темпов экономического роста издержки оппортунистического поведения растут, поскольку снижение совокупного дохода и нормы прибыли стимулирует экономических субъектов использовать инструменты формального и неформального инструмента контрактов, тогда как в условиях повышения совокупных

макроэкономических показателей издержки принуждения превышают выгоды от реализации контрактных взаимодействий с участием склонных к оппортунизму экономических агентов. Кроме того, выявлено, что на проявления оппортунистического поведения влияет уровень доверия: увеличение уровня доверия приводит к снижению склонности контрагентов к оппортунизму во взаимоотношениях. Следовательно, снижаются и издержки оппортунистического поведения, которые представляют собой часть транзакционных издержек, что в свою очередь способствует повышению эффективности экономической деятельности.

Кроме того, определена прямая зависимость размера величины банковской процентной ставки и обратная зависимость объемом банковских кредитов от численности недобросовестных заемщиков (коллективных и индивидуальных предпринимателей), реализующих модель оппортунистического поведения, что также подтверждает гипотезу об отрицательном влиянии издержек оппортунистического поведения на динамику индикаторов развития российской экономики.

Сформулированы способы снижения оппортунистического поведения могут быть разделены на три группы, 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 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 (риски оппортунистического поведения для которых выше); 3) разрабатывать и применять меры, стимулирующие корректное поведение

и демотивирующие субъектов контрактных взаимодействий к реализации оппортунистических действий (в том числе, способствовать созданию и развитию кластеров).

Общественным институтам (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 в свою очередь 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 любой формы 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 как интегрированные образования.

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.

Определено, что кластеризация экономического пространства повышает уровень полноты контракта и способствует становлению эффективных инструментов сигнализирования, обеспечивающих снижение транзакционных издержек оппортунизма субъектов контрактных отношений.

Указанные предложения позволяют более действенно ограничивать стимулы к оппортунистическому поведению в экономических отношениях, связанных с реализацией контрактных взаимодействий.

Таким образом, в результате исследования выявлены конкретные проявления оппортунистического поведения, зависимость оппортунистического поведения от динамики макроэкономических показателей и уровня доверия. Сформулированы предложения по ограничению предпосылок к возникновению проявлений оппортунистического поведения путем создания кластеров, совершенствования институтов, способствующих повышению уровня институционального и межличностного доверия.

Полученные результаты позволили расширить имеющиеся знания о сущности оппортунистического поведения и закономерностях его проявлений, создать базу для дальнейших изысканий в сфере изучения оппортунизма как экономического явления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автономов, В. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты / В. Автономов // Мировая экономика и международные отношения. - 1997. - №12. - С.6-13.
2. Агафонов, В.А. Методология стратегического планирования развития кластерных промышленных систем: Автореф. докт. эк. н. / В.А. Агафопова // Москва, 2011. – 44 с.
3. Алексеева, Ю.С. Институциональные ловушки / Ю.С. Алексеева. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66934.doc.htm.
4. Ахметзянова, Э.Р. Создание и развитие промышленных кластеров: автореф. к. эк. н. / Э.Р. Ахметзянова // Казань, 2005. 169 с.
5. Баев, И. А., Климов, Б. О. Моделирование оппортунистического поведения промышленного предприятия / И.А. Баев, Б.О. Климов // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. - 2009. - №29 (162). - С.63-65.
6. Бас, А.В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения субъектов рыночной экономики: диссертация / А.В. Бас. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskie-i-institutsionalnye-ogranicheniya-opportunisticeskogo-povedeniya-subektov-ry>.
7. Белокрылов, А.А., Белокрылова, О.С., Вольчик, В.В., Кетова, Н.П. Рынок труда региона и его институциональная организация / А.А. Белокрылов, О.С. Белокрылова, В.В. Вольчик, Н.П. Кетова // Ростов-на-Дону.: Изд-во РГУ. - 2003. - 189 с.
8. Белокрылов, К.А. Контрактный механизм экономического взаимодействия государства и бизнеса как фактор предупреждения оппортунистического поведения: автореф. дис. канд. экон. наук / К.А. Белокрылов // М, 2009.

9. Бердичевская, В.О. Финансирование инновационных кластеров в экономике РФ: Автореф. канд. эк.н. / В.О. Бердичевская // Ярославль, 2012. – 139 с.
10. Бессонова, О.Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации / О.Э. Бессонова // Москва: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). - 2006. - 109 с.
11. Богданова, Н.Ю. Оппортунистическое поведение: к формулировке понятия / Н.Ю. Богданова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. - 2009. - №2. - С.199-204.
12. Бутузова, Л. Л. Формирование производственно-инновационных кластеров промышленных предприятий: Автореф. к. эк. н. / Л.Л. Бутузова // Москва, 2007. 26 с.
13. Буянова, М.Э., Вуйлов, Д.А. Формирование и развитие кластерного потенциала регионов юга России / М.Э. Буянова, Д.А. Вуйлов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 24. - С. 34-42.
14. Буянова М.Э., Дмитриева Л.В. Оценка эффективности создания региональных кластеров / М.Э. Буянова, Л.В. Дмитриева // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3., Экон. Экол. - 2012. - №2(21). - С. 54-62.
15. Бюллетень № 9 2013 г.: Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств // Утвержден Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 22.05.2013 г. с.1 из 39. Режим доступа: <http://www.vsrfs.ru>.
16. Вартумян, А.А. К вопросу о характеристике экономических конфликтов: политико–коррупционный анализ / А.А. Вартумян // Социально–гуманитарные знания. - 2009. - №2. - С.63-69.

17. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен // М.: 1984. С. 200- 266.
18. Вереникин, А.О. Потенциал экономического равновесия / А.О. Вереникин // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. - 2011. - № 5. - С. 3-26.
19. Вестник банка России, №1(945) от 15.01.2007 г. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/default.aspx?prtid=vestnik&PageYear=2007>.
20. Возможности горизонтальной и вертикальной координации при осуществлении государственных закупок: анализ ситуаций: препринт WP10/2012/01 / А.А. Бальсевич, А.В. Еремина, И.В. Зороастрова, И.А.Морозов, М.В. Островная, С.Г. Пивоварова, Е.А. Подколзина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 80 с.
21. Дурлауф, С. Зачем экономисты изучают поведение человека? / Фонд Егора Гайдара. Фото, видео и текст первой лекции из цикла публичных лекций по экономике «Номо Socialis - кто он?» / С. Дурлауф. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://lectures.gaidarfund.ru/articles/1882>.
22. Вольчик, В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. Лекция 3 / Библиотека учебной и научной литературы. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/volchik_kurs/01.aspx.
23. Воробьев, Н.Н. Философская энциклопедия / Н.Н. Воробьев // Т.5. М., 1970. - С. 208-210.
24. Глобальная сеть социальных исследований The World Values Survey. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.
25. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ. Принят ГД ФС РФ 21.10.1994, действующая редакция от 22.10.2014. –

Электрон. текстовые дан. – Режим доступа:
<http://www.consultant.ru/popular/gkrf1>.

26. Дементьев, В.Е. Структурные факторы технологического развития / В.Е. Дементьев // Экономика и математические методы. – 2013. - Т.49, № 4.

27. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа:
<http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>.

28. Елисеева, И.И., Курышева, С.В., Костеева, Т.В., Бабаева, И.В., Михайлов Б. А. Эконометрика: учебник. 2-е изд-е / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева, И.В. Бабаева, Б.А. Михайлов // Изд-во: Финансы и статистика. Москва, 2005. - 346 с.

29. Ефимов, Ю.Г. Политическая миграциология: миграционные процессы в контексте политологических проблем / Ю.Г. Ефимов // М.: Изд-во АНМИ, 2005. - 202 с.

30. Жильцова, Ю.В. Управление инновационно ориентированным развитием мезообразований в условиях регионализации факторов поступательной экономической динамики: диссертация ... доктора экономических наук / Ю.В. Жильцова // Казань, 2011. – 436 с.

31. Иваненко, А.А. Организационно-экономический механизм обеспечения кластеризации региона: Автореф. к. эк.н. / А.А. Иваненко // Тольятти, 2011. – 46 с.

32. Иванова, С.А. Инновационная конкурентоспособность региона на основе кластерного подхода: автореф. к. эк. н. / С.А. Иванова // Челябинск, 2011. – 26 с.

33. Издание Совета Федерации. Социально-экономические последствия кризиса в Европе // №28 (471). – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d518366d780a13458c.pdf>.

34. Инженеры Volkswagen хитрили с показателями выбросов моторов из страха перед начальством // Ведомости. - 2015. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/auto/news/2015/11/09/616068-volkswagen-hitrili-iz-straha>.

35. Иншаков, О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации / О.В. Иншаков // СОЦИС. - 2003. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/178/727/1217/004.INSHAKOV.pdf>.

36. Иншаков, О.В., Фролов, Д.П. Институциональность пространства в концепции пространственной экономики / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов // Пространственная экономика. - 2007. - №1. - С.5-21.

37. Иншакова, Е.И. Формирование мегарегионов в мировой и национальной экономике / Е.И. Иншакова // ВОЛГУ. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/>.

38. Исаков, В.А. Оппортунистическое поведение и механизмы его ограничения: на примере транзакции налогообложения: Дисс. ... канд. эк. наук / В.А. Исаков // 2008. Петрозаводск. - 178 с.

39. Карагезьян, У.В. Институциональные факторы неконкурентного поведения фирм в России / У.В. Карагезьян // Материалы XIII Международной научно-практической конференции (29–30 апреля 2015г.) «Современные концепции научных исследований». Москва, 2015. – С. 140–142.

40. Козлова, Е.В. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях / Е.В. Козлова // Вестник Челябинского государственного университета. - 2012. - №10(264). - С.117–121.

41. Копылова, Ю. Г. Факторы эволюции форм теневой экономики / Ю.Г. Копылова // Материалы III Всероссийской летней школы молодых исследователей эволюционной и институциональной экономики, г. Петрозаводск. - 2012. – С. 94–101.

42. Королев, А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности / диссертация кандидата экономических наук / А.И. Королев // Саратов, 2007. - 170 стр.

43. Котлер, Ф., Армстронг, Г., Сондерс, Д., Вонг, В. Основы маркетинга / Пер. с англ. - 2-е европ. изд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 944 с.

44. Кравченко, Л.И. Закредитованность населения и экономики России / Л.И. Кравченко // Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина). Режим доступа: <http://rusrand.ru/actuals/zakreditovannost-naselenija-i-ekonomiki-rossii>.

45. Кузьминов, Я.И., Бендукидзе, К.А., Юдкевич, М.М. Курс институциональной экономики / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич // М. ГУ-ВШЭ. М.: Издательский дом ГУВШЭ. - 2006. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2010/07/15/1219450161/%D0%9D%D0%98%D0%AD%20%D0%9B%206-2009-2010.pdf>.

46. Кундакчян, Р.М., Григорьева, Н.С. Оппортунистическое поведение экономических субъектов на рынке стандартизированных продуктов / Р.М. Кундакчян, Н.С. Григорьева // В мире научных открытий. - 2014, - №3.6 (51). - С. 2236-2248.

47. Куркудинова, Е. В. Формирование конкурентоспособных кластеров в регионах России: Автореф. канд. эк.н. / Е.В. Куркудинова // Волгоград, 2012. – 27 с.

48. Курский, А. Национальные стандарты вместо стандартов НОСТРОЙ? / А. Курский // Власть-саморегулирование. – 2014. - №2. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://rcmm.ru/content/topics/446.html>.

49. Лаврентьева, А.В. Институциональные патологии в экономике России / А.В. Лаврентьева // XVI Региональная конференция молодых

исследователей Волгоградской области, 8-11 ноября 2011 г. – Волгоград: Изд-во ВолГУ. - 2012. - С. 20–22.

50. Латов, Ю. В. Как выглядит Россия по уровню межличностного доверия на общемировом фоне. Сравнительный анализ межличностного и институционального доверия / Ю.В.Латов – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gazetaprotestant.ru/2014/04/kak-vyglyadit-rossiya-po-urovnyu-mezhlichnostnogo-doveriya-na-obshhemirovom-fone/>.

51. Лебедева, Н.Н. Институциональная экономика: Материалы к спецкурсу / Н.Н. Лебедева // Волгоград: Изд-во ВолГУ. - 1999. - 76 с. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/447/25447/files/volsu014.pdf>.

52. Лебедева, Н.Н. Новая институциональная экономическая теория: Лекции, тесты, задания / Н.Н. Лебедева // Волгоград: Волгогр. науч. изд-во. - 2005. - 171 с.

53. Ленин, В. И. Полн. собр. соч. / 5 изд., Т. 42, с. 58.

54. Литвинцева, Г.П. Словарь терминов по институциональной экономике / Г.П. Литвинцева // Новосибирск: Изд-во НГТУ. - 2003.

55. Ломакин, С. В. Оппортунизм российского бизнеса / С.В.Ломакин, О. О. Дроботова // Молодой ученый. - 2013. - №1. - С. 150-153.

56. Лунеев, В.В. О криминализации экономических преступлений предпринимателей / В.В. Лунеев / Институт государства и права РАН, 31.10.2011. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.igpran.ru/articles/2959/>.

57. Ляско, А.К. Доверие и трансакционные издержки / А.К. Ляско // Вопросы экономики. - 2003. - №1. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/REJ8-2004.pdf>.

58. Макаров, А. М. Корпоративное управление: учебное пособие / А.М.Макаров // Ижевск, 2014. — 231с.

59. Малахов, С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С.Малахов // Вопросы экономики. - 1998. - № 11. - С. 78-96.
60. Манохина, Н.В. Институциональные ловушки» и институциональный вакуум в российской инновационной среде / Н.В. Манохина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2011. - № 5. - С. 44-48.
61. Марков, Л. С. Экономические кластеры как форма функционирования и развития промышленности региона: на примере кластеров высоких технологий г. Новосибирска: Автореф. канд. эк. н. / Л.С. Марков // Новосибирск. - 2006. - 23 с.
62. Мартюкова, Е.Г. Оппортунизм и издержки оппортунистического поведения в российской экономике / Е.Г. Мартюкова // Дисс. ... канд. эк. наук. – 2013. - Санкт-Петербург. - 201 с.
63. Мельников, В. В. Проблема оппортунизма в государственных закупках / В.В. Мельников // ИС. - 2013. - №3. - С.114-124.
64. Милюкова, Я. Кто формирует рынок взяток объемом 300 млрд. долл. / Я. Милюкова // Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.bfm.ru/news/213152>.
65. Министерство строительства, архитектуры и ЖКХ Республики Татарстан. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://minstroy.tatarstan.ru/>.
66. Наумов, В. А. Формирование межотраслевых кластерных образований в промышленности: автореф. канд. эк.н. / В.А. Наумов // Москва, 2007. – 21с.
67. Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики и их влияния на национальную безопасность страны / Под ред. С.П. Глинкиной. М., 2003. - С. 5.
68. Некоммерческое партнерство «Гильдия управляющих и девелоперов». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gud-estate.ru/members.shtml?indcity=7&indact=1&indsegment=1&search=1>.

69. Носков-Дукельский, А. И. Развитие территориальных сервисных кластеров как фактор обеспечения конкурентоспособности экономики региона: автореф. канд. эк.н. / А.И. Носков-Дукельский // Санкт-Петербург 2011. – 151 с.
70. Носкова, Е. Займ не по плечу / Е. Носков // Российская бизнес газета. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/03/25/zaim.html>.
71. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера // М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. — 180 с.
72. ОАО «Национальное бюро кредитных историй». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.nbki.ru/>.
73. Одинцова, М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова // М.: НИУ Высшая школа экономики. - 2009. - 399 с.
74. Одиннадцатый арбитражный апелляционный суд. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://11aas.arbitr.ru/node/3151>.
75. Олейник, А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. - 1999. - №1. - С. 132-148.
76. Ольсевич, Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории. Альтернативные гипотезы / Ю.Я. Ольсевич // Издательство: Алетейя. - 2012. - 224 с.
77. Ольсевич, Ю.Я. Психологические основы экономического поведения / Ю.Я. Ольсевич // Издательство: Инфра-М. - 2009. - 416 с.
78. Оппортунизм в межфирменных отношениях: методология исследования. Сыктывкарский госуниверситет. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/147971/>.
79. Осипова, О.В. Особенности и перспективы кластерной модели экономического развития: автореф. канд. эк.н. / О.В Осипов // Челябинск. - 2006. – 147с.

80. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

81. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и мат. методы. - 1999. - № 2. - С. 1-37.

82. Полтерович, В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. - 2001. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/2001.pdf>.

83. Поляков, А.В. Коммуникативное правопонимание: Избранные труды / Поляков А.В. // СПб.: ООО Издательский Дом «Алеф-Пресс». - 2014. - 575 с.

84. Попов, Е.В. Институты миниэкономики / Е.В. Попов // М: ЗАО «Изд-во «Экономика». – 2005. - С.123-125.

85. Попов, Ю.Ф. Презентация на тему: Оппортунизм в межфирменных отношениях: методология исследования. Сыктывкарский / Ю.Ф. Попов. Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/147971/>.

86. Портер, М. Конкуренция / М. Портер // М.: Изд. дом «Вильямс», 2005 – 608 с.

87. Преступность и экономический кризис // журнал Проблемы местного самоуправления. - 2010. - №38. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.samoupravlenie.ru/38-07.php>.

88. Приложение к Закону Республики Татарстан «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года». Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/tatarstan/633535/#ixzz3gglktOki>.

89. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б. Современный экономический словарь 2-е изд., исправ. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // М.: ИНФРА-М. - 1998. - С. 232.

90. Рубанов, И. Последняя аммиачная война / И.Рубанов // Материал с электронного ресурса «Эксперт». – 2013. -№6(838). – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/06/poslednyaya-ammiachnaya-vojna/>.

91. Руководство по развитию кластеров. Проект: «Развитие кластеров и интернационализация предприятий в приграничных регионах России и Эстонии» // проект «EstRuClusters Development», 2009. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.egov-center.ru/ru/news_center.

92. Самуэльсон П. Принципы максимизации в экономическом анализе // THESIS. Зима 1993. Т. I. Вып. 1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.

93. Сафиуллин, М.Р., Ельшин, Л.А., Прыгунова, М.И., Галявов, А.А. К прогнозированию промышленной региональной экономики в условиях неустойчивой институциональной среды / М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, М.И. Прыгунова, А.А. Галявов // Экономический вестник Республики Татарстан. - 2015. - № 1. - С. 10-15.

94. Селищева, Т.А. Динамика реальных денежных доходов населения и производительности труда как фактор торможения экономического роста в России / Т.А. Селищева // Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «СПбГУТД». 20-22 ноября 2014 г.

95. Смотрицкая, И., Черных, С. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопросы экономики. - 2008. - №8. - С.110-118.

96. Социально-экономическое положение Республики Татарстан. Комплексный информационно-аналитический доклад. – Электрон. текстовые

дан. – Режим доступа: http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tatstat/resources/8a693a8043e8c8aa957cdfd92111eac8/i110002r.pdf.

97. Старюк, П. Ю. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ): дис. / П.Ю. Старюк // Москва. - 2008.

98. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общей редакцией академика РАН, д.э.н. Г.Б. Клейнера // Москва, «КОНСЭКО». - 1998.

99. Стукач, В.Ф., Крюкова, О.Н. Исследование транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / В.Ф. Стукач, О.Н. Крюкова // Современные проблемы науки и образования. - 2010. - № 1. - С. 119-125

100. СРО «Содружество строителей РТ». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.sros-rt.ru/index.php?option=com_reestr&Itemid=86.

101. Суховой, А.Ф., Голова, И.М. Формирование инновационного климата в регионе: теория и практика / А.Ф. Суховой, И.М. Голова // Екатеринбург: Ин-т экономики уральского отделения АН. - 2007. – 62 с.

102. Татарко, А.Н. Социальный капитал как объект психологического исследования / А.Н. Татарко // НИУ-ВШЭ. - 2011. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.civisbook.ru/files/File/Tatarko_monogr.pdf.

103. Таханова, О.В. Институт доверия в современной экономике России: дисс. канд. эк. наук / О.В. Таханова // Улан-Удэ. – 2012. - 172 с.

104. Теория контрактов. - Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [https://www.hse.ru/data/2012/09/28/1244108079/Lectures%206,%207%20\(2012\).pdf](https://www.hse.ru/data/2012/09/28/1244108079/Lectures%206,%207%20(2012).pdf).

105. Трошина, К. Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением / К.Э. Трошина // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 605-610.

106. Уильямсон, О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / THESIS, Осень 1993 г., Т.1. - Вып. 3. - с.39-49.

107. Центральный банк Российской Федерации. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?tblID=302-09&pid=sors&sid=ITM_45484.
108. Федеральная службы государственной статистики. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://gks.ru>.
109. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». – Электрон. текстовые дан. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
110. Фридмен, М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. - 1994. - Вып. 4. - С. 20–52.
111. Фролов, Д.П., Грушевский, Д.В. Институционально-экономическая природа кластеров / Д.П. Фролов, Д.В. Грушевский // Экономика региона. - 2008. - №2(14). - С.230-235.
112. Фуруботн, Э.Г., Рихтер, Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер // СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун та. 2005. - 734 с.
113. Шапошникова, В.В. Социальный капитал в трудовых коллективах промышленных предприятий: дисс. / В. В. Шапошникова // Москва, 2009. - 179 с.
114. Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория / М.: ТЕИС. - 1998. - С. 158-170.
115. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / М., 2001.
116. Эльканов, Р.Х. Полюса развития и точки роста инновационной экономики: Российский и зарубежный опыт / Р.Х. Эльканов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». – 2012. - №2. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep12-02/388>.

117. Экономический оппортунизм: возможности теоретического и ретроспективного анализа. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.uifr.ru/cgi-bin/articles/view.cgi?id=1174>.

118. Яковлев, А. Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов (эмпирический анализ на основе микроданных) / А. Яковлев, О. Демидова, О. Бадаева // Вопросы экономики. - 2012. - №1. - С. 65-83.

119. Alchian, A. Economic Forces at Work. Indianapolis: Liberty / A.Alchian // Press. - 1977. - P.17.

120. Baker, G., Gibbons, R., Murphy, K.J. Relational Contracts and the theory of the firm / G.Baker, R.Gibbons, K.J.Murphy // Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol.117(1). – P. 39-84.

121. Benz1, D., Kozlova, E., Silova, E. Opportunism and efficiency of contractual relations in Russian corporations / D.Benz1, E. Kozlova, E. Silova // CBU International Conference of Innovation, Technology transfer and Education. - 2014. - P.75-82.

122. Bhattacharyaa ,A., Singhb, P.J., Nandb, A.A. Antecedents of buyer opportunistic behavior in outsourcing relationships / A. Bhattacharyaa, P.J. Singhb, A.A. Nandb // International Journal of Production Economics. – 2015. - Vol.166. - P. 258–268. Mode of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527315000791>.

123. Bodrov, O.G. Main causes of Staff labor opportunism in organizations/ O.G.Bodrov // Life Science Journal. – 2014. - Vol. 11, №9, SPEC.

124. Buvik, A., Reve, T. Asymmetrical deployment of specific assets and contractual safeguarding in industrial purchasing relationships / A. Buvik, T. Reve // J Bus Res. – 2001. – Vol. 51(2). – P. 101–113.

125. Campbell, D., Harris, D. Flexibility in long-term contractual relationships: the rope of cooperation / D. Campbell, D. Harris // Lean Construction Journal. - 2005. - Vol.2. Mode of access: http://www.leanconstruction.org/media/docs/lcj/LCJ_05_001.pdf.

126. Casas-Arce, P., Kittsteineryz, T. Opportunism and Incomplete Contracts / P. Casas-Arce, T. Kittsteineryz // RWTH Aachen University. Mode of access: http://www.mikrooekonomie.rwth-aachen.de/workingpaper/Opportunism_and_Incomplete_Contracts.pdf.

127. Claycomb, C., Frankwick, G. The dynamics of buyers' perceived costs during relationship development process: an empirical test / C. Claycomb, G. Frankwick // *J Bus Res.* – 2005. – Vol. 58(12). – P. 1662–1671.

128. Chen, C.C., Peng, M.W., Saporito, P.A. Individualism, Collectivism, and Opportunism: A Cultural Perspective on Transaction Cost Economics / C.C. Chen, M.W. Peng, P.A. Saporito // *Journal of Management.* – 2002. – Vol.28(4). - P. 567–583.

129. Cordes, C., Richerson, P.J., McElreath, R., Strimling, P. How does opportunistic behavior influence firm size? / C. Cordes, P.J. Richerson, R. McElreath, P. Strimling // The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics. - 2006. Mode of access: <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/31856/1/522545262.pdf>.

130. Dahlstrom R., Nygaard A. An Empirical Investigation of Ex Post Transaction Costs in Franchised Distribution Channels / R. Dahlstrom, A. Nygaard // *Journal of Marketing Research XXXVI.* - 1999. - P.160–70.

131. Dasgupta, P. Trust as a Commodity / P. Dasgupta // in D. Gambetta, ed., *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford. - 1990.

132. De Vita, G., Tekaya, A., Wang, C. Asset specificity's impact on outsourcing relationship performance: a disaggregated analysis by buyer–supplier asset specificity dimensions / G. De Vita, A. Tekaya, C. Wang // *J Bus Res.* – 2010. – Vol. 63(7). P. 657–66.

133. Deedsa, D.L., Hill, C. An examination of opportunistic action within research alliances: Evidence from the biotechnology industry / D.L. Deedsa, C. Hill // *Journal of Business Venturing.* – 1999. - Vol.14, Issue 2. - P.141–163.

Mode of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902697000694?np=y>.

134. Deligonul, S., Kim, D., Roath, A., Cavusgil, E. The Achilles' heel of an enduring relationship: appropriation of rents between a manufacturer and its foreign distributor / S. Deligonul, D. Kim, A. Roath, E. Cavusgil // *J Bus Res.* – 2006. - Vol. 59(7). - P. 802–810.

135. Dittmar, M. Development towards sustainability: how to judge past and proposed policies? / M. Dittmar // *Science of The Total Environment.* – 2014. - Vol. 472. - P. 282-288.

136. Frenken, K., Cefis, E., Stam, E. Industrial dynamics and economic geography: a survey / K. Frenken, E. Cefis, E. Stam // 2011. Mode of access: <http://cms.tm.tue.nl/Ecis/Files/papers/wp2011/wp1107.pdf>.

137. Fudenberg, D., Tirole, J. Moral Hazard and Renegotiation in Agency Contracts / D. Fudenberg, J. Tirole // *Econometrica.* - 1990. - Vol.58. - P.1779-1320.

138. Goldsmith S., Eggers W.D. Governing by Network: The New Shape of the Public Sector / S. Goldsmith, W.D. Eggers // Washington, DC: Brookings Institution Press. - 2004. - P.122.

139. Grigoryan, K.A., Ramazanov, A.V. The Comparison of the Interaction of Regional Industrial Clusters with the Financial Sector of the Economy / K.A. Grigoryan, A.V. Ramazanov // *Mediterranean Journal of Social Sciences.* - 2015. - Vol.6, №1. - P. 256-260.

140. Harbaugh, R., To, T. Opportunistic Discrimination / R. Harbaugh, T. To // Forthcoming, *European Economic Review.* – 2013. - Mode of access: <http://www.bus.indiana.edu/facultyglobal/publications/Publications.cfm>.

141. Hodaka Morita, Maroš Servátka. Investment in Outside Options as Opportunistic Behavior: An Experimental Investigation / Hodaka Morita, Maroš Servátka // 2014. Mode of access: <http://www.econ.canterbury.ac.nz/RePEc/cbt/econwp/1431.pdf>.

142. Holmstrom, B., Milgrom, P. Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design / B. Holmstrom, P. Milgrom // *Journal of Law, Economics and Organization*. - 1991. - P.24–52.

143. Huoa, B., Wangb, Z., Tian, Y. The impact of justice on collaborative and opportunistic behaviors in supply chain relationships / B. Huoa, Z. Wangb, Y. Tian // *International Journal of Production Economics*. - 2016. - Vol.177. - P. 12–23. Mode of access: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527316300317>.

144. Granovetter, M.S. 1985 Economics action and social structure: The problem of embeddedness / M.S. Granovetter // *American journal of sociology*. - 1985. – Vol. 91 (3). - P.481-510.

145. Klein, B., Leffler, K.B. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance / B. Klein, K.B. Leffler. // *Journal of Political Economy*. - 1981. – Vol. 89. - P. 615-641.

146. Kunte, S. Contractual Relationships in the Absence of Formal Enforcement: Experimental Evidence from Germany and Kenya / S. Kunte // *Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität Göttingen*. Mode of access: <http://hdl.handle.net/11858/00-1735-0000-0022-6070-7>.

147. Levinson, A. Happiness, behavioral economics, and public policy / A. Levinson // *National Bureau of Economic Research*. 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138. 2013.

148. Love, J.H. On the Opportunism-Independent Theory of the Firm / J.H. Love // *Aston Business School, Aston University*. Mode of access: http://eprints.aston.ac.uk/3576/1/Opportunism_independent_theory_of_the_firm.pdf.

149. Lui, S., Wong, Y-y., Liu, S. Asset specificity roles in interfirm cooperation: reducing opportunistic behavior or increasing cooperative behavior / S. Lui, Y-y. Wong, S. Liu // *J Bus Res*. – 2009. – Vol. 62(11). – P. 1214–1219.

150. Lumineau, F., Quelin, B.V. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms / F. Lumineau, B.V. Quelin // *Strategic Organization*. – 2012. – Vol. 10(1). – P. 55-84. Mode of access: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/38362/1/MPRA_paper_38362.pdf.

151. Makarov, A.N., Alpatova, E.S., Maksutina, E.V., Nazmeev, E.F. Modern labor market in Russia and its regulation / A.N. Makarov, E.S. Alpatova, E.V. Maksutina, E.F. Nazmeev // *Life Science Journal*. - 2014. - Vol 11, № 6, SPEC. ISSUE. - P.350-353.

152. Menzel, M.P. Fornahl, D. Cluster life cycles – dimensions and rationales of cluster evolution, *Industrial and corporate change* / M.P. Menzel D.Fornahl // 2010. - P. 205-238. Mode of access: http://www.iglo-mp2020.no/publications/IGLO-wp1-2010_successful.maritime_clusters.pdf.

153. Mullainathan, S., Thaler, R.H. Behavioral Economics / S.Mullainathan, R.H.Thaler // NBER. – Working Paper, Number 7948. 2000. P.1.

154. Murphy, K.M., Shleifer, A., Vishny, R.W. Why is Rent Seeking so Costly 10 Growth / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // *AEA Papers and Proceedings*. - 1993. - Vol. B3, № 2.

155. Niesten, E., Jolink, A. Incentives, opportunism and behavioral uncertainty in electricity industries / E. Niesten, A. Jolink // *Journal of Business Research*. 2011. Mode of access: <http://www.gredeg.cnrs.fr/Documents/2012/Niesten%20&%20Jolink%202011%20JBR.pdf>.

156. North, D.C., Wallis, J.J. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach / D.C. North, J.J. Wallis // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1994. - Vol. 150, № 4. - P. 609-624.

157. Mo, P.H. Corruption and Economic Growth / P.H. Mo // *Journal of Comparative Economics*. - 2001. – Vol.29. – P. 66–79. Mode of access: <http://conferences.wcfia.harvard.edu/sites/projects.iq.harvard.edu/files/gov2126/files/sdarticle-3.pdf>.

158. Parker, D., Hartley, K. Transaction Costs, Relational Contracting and Public Private Partnerships: A Case Study of UK Defence / D. Parker, K. Hartley // Journal of Purchasing and Supply Management. - 2003. - Vol.9(3). - P.97-108.
159. Perroux, F. The Domination Effect and Modern Economic Theory. In: Power in Economics / F. Perroux // London: Macmillan Distribution Ltd. 1998.
160. Spiller, P.T. An Institutional Theory of Public Contracts: Regulatory Implications / C. Menard and M. Ghertman, Regulation, Deregulation, Reregulation – Institutional Perspectives, Edward Elgar. – 2009. - P.45-66.
161. Spiller, P.T. Transaction Cost Regulation / P.T. Spiller // University of California, Berkeley. 2011. Mode of access: <https://www.law.upenn.edu/institutes/regulation/papers/SpillerTransactionCost.pdf>.
162. Sun, L., Rath, S. Fundamental Determinants, Opportunistic Behavior and Signaling Mechanism: An Integration of Earnings Management Perspectives / L. Sun, S. Rath // International Review of Business Research Papers. – 2008. - Vol.4, №4. - P. 406-420.
163. Söllner, A. Asymmetrical commitment in business relationships / A. Söllner // J Bus Res. – 1999. - Vol. 46(3). – P. 219–33.
164. Rajagopalan S. An Appreciation: James M. Buchanan / S. Rajagopalan // 2013. Mode of access: <https://thinkmarkets.wordpress.com/2013/01/22/an-appreciation-james-m-buchanan-1919-2013>.
165. Rauwald, C., Jennen, B. German Probe Found More Indications of Elevated Diesel Pollution / C. Rauwald, B. Jennen // Mode of access: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-11-11/germany-cites-signs-of-more-elevated-diesel-pollution-in-probe>.
166. Rodriguez, M.A., Ricart, J.E. Sanchez, P. Sustainable development and the sustainability of competitive advantage: A dynamic and sustainable view of the firm / M.A. Rodriguez, J.E. Ricart, P. Sanchez // Creativity Innov. Management. - 2002. - Vol. 11. - P. 135-146.

167. Uzzi B. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness / B. Uzzi // *Administrative science quarterly*. - 1997. - Vol.42(1). - P.35-67.
168. Várdy, F. Institutional Traps / F. Várdy // 2010. Mode of access: <http://faculty.haas.berkeley.edu/fvardy/Institutions.pdf>.
169. Volkswagen. Sustainability Report 2014 // Mode of access: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/publications/2015/04/group-sustainability-report-2014.bin.html/binarystorageitem/file/Volkswagen_Sustainability_Report_2014.pdf.
170. Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economic Growth / Ed. by Engerman S. - Chicago, 1987.
171. Wathne K.H. Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions / K.H. Wathne // *Journal of Marketing*. - 2000. - Vol. 64, №4. - P. 36-52. Mode of access: <http://search.epnet.com/direct.asp?an=3789053&db=buh>.
172. Watts, R.L., Zimmerman, J.L. Towards a positive theory of the determination of accounting standards / R.L. Watts, J.L. Zimmerman // *The Accounting Review*. – 1978. - Vol. 53. - P. 112-134.
173. Williamson, O.E. Opportunism and its Critics, Managerial and Decision Economics / O.E. Williamson // *Managerial and decision economics*. – 1993. - Vol. 14. - P. 97–107.
174. Williamson, O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O.Williamson // *J Econ Lit*. – 2000. – Vol. 38(3). – P. 595–613.
175. Woolthuis, R.K., Hillebrand, B., Nooteboom, B. Trust, Contract and Relationship Development / R.K. Woolthuis, B. Hillebrand, B. Nooteboom // *Organization Studies*. - 2005. - Vol.26, №6. – P. 813-840. Mode of access: <http://oss.sagepub.com/content/26/6/813.short>.
176. Wuyts, S., Geyskens, I. The Formation of Buyer—Supplier Relationships: Detailed Contract Drafting and Close Partner Selection / S. Wuyts,

I. Geyskens // Journal of Marketing. – 2005. - Vol.69, №4. - P.103-117. Mode of access: <http://journals.ama.org/doi/abs/10.1509/jmkg.2005.69.4.103>.

177. Xiao, H., Proverbs, D. Contractor relationships: A comparison in Japan, the UK and the US / H. Xiao, D. Proverbs // Journal of Construction Procurement. - 2003. - Vol. 9(2). - P.52-64.