

6. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304с.
7. Bourne M. Implementing performance measurement systems: a literature review / M. Bourne, A. Neely, J. Mills, K. Platts // International Journal of Business Performance Management. – 2003. – Vol. 5, No. 1. – P. 1-24.
8. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О. І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2010. - № 4. – С. 82-91
9. Шембель Ю. С. Оценка стадий жизненного цикла предприятий / Ю. С. Шембель // Экономика: проблемы теории та практики: міжвузівський збірник наукових праць. – Вип. 96. – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2001. – С. 39-44.
10. Бланк И.А. Управление активами. - К. «Ника-Центр», 2000. - 720 с.
11. Адизес, И. К. Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. / И. К. Адизес / под. науч. ред. А. Г. Сеферяна. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
12. Горбачова, О. М. Деякі підходи до формування системи управління життєвим циклом організації / О. М. Горбачова // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. — 2009. — Вип. 28, Ч. 2. — С. 62-65.
13. Дафт, Р. Л. Менеджмент : учебник / Р. Л. Дафт ; пер. с англ. – 2-е изд. – СПб : Питер, 2007. – 864 с.
14. Домбровский, В. С. Врахування фази життєвого циклу підприємства як чинника попередження його банкрутства / В. С. Домбровский, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9 (99). – С. 113-120.
15. Коваленко, О. В. Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори / О. В. Коваленко // Науково-виробничий журнал «Бізнес навігатор». Серія : Економіка. – 2010. - №1. – С. 93-103
16. Лавизина О. В. Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система / О. В. Лавизина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. - № 5. – С. 47-60
17. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2000. – 480с.
18. Фаэй Л., Рэндделл Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – Альпина Паблшер, 2002. – 608с.
19. Argenti J. Corporate Collapse: The Causes and Symptoms / J. Argenti. – London: Mcgraw Hill Book Co Ltd. – 1976. –193 P.
20. Ивашковская И. В. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И. В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Электронный журнал «Корпоративные Финансы». – 2007. - № 4. – С. 97-110.

УДК 330.837

### ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

*Стрижак А.Ю.*, аспирант кафедры экономической теории Донецкого национального университета

В настоящее время происходит стремительное развитие неинституционального направления в экономической мысли, которое исследует и анализирует экономическое поведение и контрактные отношения между субъектами хозяйствования, используя при этом принцип методологического индивидуализма. Это направление важную роль отводит ограничению потерь от оппортунистического поведения на фирме.

О. Уильямсон под оппортунизмом понимает «следование своим интересам, в том числе обманом 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, проявляться *ex ante* и *ex post*» [1, с. 43].

Американские экономисты П. Милгром, и Дж. Робертс под оппортунистическим поведением подразумевают стремление субъектов увеличить свою долю при распределении благ, создаваемых организацией путем уклонения от выполнения контракта или пересмотра соглашения таким образом, что это наносит ущерб первоначальной цели контракта [2, с. 239].

Российские ученые также рассматривали категорию оппортунистического поведения в рыночных транзакциях.

Капелюшников Р.И. оппортунистическим считает поведение, уклоняющееся от условий контракта. Сюда относит различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. [3].

Как отмечает Шаститко А.Е., оппортунистическим можно считать такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей экономического агента и не ограничено соображениями морали [4, с. 253].

Олейник А.Н. оппортунистическое поведение представляет как манипулирование индивидом, обладающим большей информацией, своим контрагентом в условиях неполноты информации и ограниченности когнитивных способностей по ее обработке (т.е. неполной рациональности) [5, с. 100].

Исследователи оппортунизма в транзакциях Попов Е.В. и Симонова В.Л. оппортунистическое поведение характеризуют как преднамеренное скрытое действие экономического агента, основанное на использовании информационного преимущества и направленное на достижение личного интереса в ущерб другим участникам имплицитного соглашения [6, с. 56].

По нашему мнению, оппортунистическое поведение следует рассматривать как комплексную категорию сквозь призму различных точек зрения:

- в экономическом аспекте – это специфический стиль поведения экономических агентов, реализующий на основе их индивидуальных особенностей и личных характеристик (экономических, социальных, психологических, моральных и т.д.) прирост собственного уровня благосостояния за счет снижения уровня благосостояния контрагента;
- в социальном аспекте – это следствие несовпадения социальных и экономических интересов индивидов по поводу производства, обмена, распределения и присвоения общественных благ;
- в политическом аспекте – это стремление индивидов к власти, обусловленное желанием извлечения собственной выгоды с использованием асимметричности информации, популизма, манипуляций общественным сознанием;
- в психологическом аспекте – девиантная особенность поведения личности, обусловленная ментальными характеристиками и реализующаяся посредством лжи и сокрытия информации, цель которой – получение материальной и психологической ренты;
- в философском аспекте – мировоззренческая предпосылка, основанная на воздействии определенных факторов на поведения индивида (антропосоциосреды, генезиса, идеологии, религии и т.д.), результатом чего становится стремление данного индивида реализовать свои эгоистичные порывы любым способом.

В постсоветском пространстве рыночный механизм саморегулирования не привел к ожидаемому эффекту, в центре которого предполагалась социальная ориентация рыночной экономики и мотивация к производственно-трудовому обмену ценностями. Наиболее весомой и релевантной формой социально-экономического взаимодействия выступили контрактные отношения. Однако наличие таких факторов, как ограниченная рациональность хозяйствующих субъектов, асимметричность информации и неопределенность ситуации, степень специфичности ресурсов, нечеткая спецификация прав собственности, а также слабая материальная мотивация и отсутствие эффективного механизма санкционирования при осуществлении транзакций выступают предпосылками возникновения оппортунистического поведения (рисунок 1).



Рис 1. Предпосылки возникновения оппортунизма

Под ограниченной рациональностью (bounded rationality) следует понимать целенаправленные действия субъекта хозяйствования, осуществляемые им в условиях, когда принятие наиболее эффективных решений затрудняется в связи с ограниченными возможностями получения и обработки информации.

Основоположником концепции ограниченной рациональности по праву принято считать Герберта Саймона, который внес значительный вклад в поведенческую экономическую теорию.

Г. Саймон подверг критике позицию «рационального человека», который из всех возможных альтернатив при принятии решения выбирает наилучшее с целью максимизации собственной прибыли и доказал, что данная модель далека от реальной. Свои замечания Г. Саймон отразил в нижеследующих положениях [7]:

- теория оставляет неясным, какая прибыль должна быть максимизирована - долгосрочная или краткосрочная;
- в результате своей деятельности предприниматель будет получать разного рода "психический доход", а не только денежное вознаграждение. Если он хочет максимизировать полезность, он должен будет постоянно выбирать между потерей в прибылях, с одной стороны, и увеличением "психического дохода" - с другой. Однако если мы будем учитывать "психический доход", то критерий максимизации прибыли теряет определенность;
- предпринимателя может совсем не заботить максимизация, он может просто желать получать тот доход, который считает достаточным для себя. Умело используя эту идею о моральном удовлетворении, можно стремление к достаточному доходу также рассматривать как максимизацию полезности, но операционально сделать это не так-то просто;
- известно, что в современных условиях зачастую акционеры-собственники и реальные управляющие - это разные люди, и последние могут быть и не заинтересованы в максимизации прибыли;
- в условиях несовершенной конкуренции максимизация - сомнительная цель, ибо оптимальное для одной фирмы будет зависеть от поведения других фирм.

Ограниченная рациональность, с точки зрения О. Уильямсона, означает экономическое поведение, которое является преднамеренно рациональным, но лишь в ограниченной степени; отражает лимитированность познавательных способностей человека в получении, хранении, восстановлении и обработке информации [8, с. 689].

Д. Канеман и А. Тверски [9, с 40-41] склоняются к мнению, что большинство людей, которые систематически принимают решения, склонны более к иррациональной модели поведения, поскольку руководствуются так называемыми поведенческими эвристиками или интуитивными соображениями, нежели рациональными, что снова ставит под сомнение неоклассические доводы об экономической рациональности.

На наш взгляд мощнейшим ограничителем рационального поведения экономических агентов являются такие неформальные институты, как религия, идеология, нормы, обычаи, привычки, культура и т.д. Основой их поведенческого постулирования являются высшие духовные, моральные и психологические ценности, которые в определенных аспектах социальной жизни доминируют над экономической рациональностью, ограничивая тем самым радикальные действия субъектов в предпочтениях при выборе методов достижения экономических целей, и, в частности, склонность к оппортунизму.

Немаловажной предпосылкой для возникновения оппортунистического поведения в транзакциях является асимметричность информации и неопределенность ситуации.

В реальных условиях функционирования рыночных систем происходит нарушение идеальной конкурентной модели, что обусловлено, прежде всего, отсутствием симметричности информации. В условиях несовершенной конкуренции экономическому агенту свойственно обладать лишь ее ограниченной частью, что связано с излишней затратностью или колоссальной трудоемкостью ее приобретения.

Таким образом, идеальная конкурентная модель нарушается наличием асимметричности информации — ситуации, при которой в процессе осуществления транзакций одна сторона обладает важной информацией в отношении предмета сделки, а другие стороны данной информацией не обладают.

Наличие подобного феномена в рыночных трансакциях приводит к значительному снижению благосостояния общества, что влечет за собой явление неопределенности в будущем; ценообразовательный процесс перестает быть индикатором реально существующей обстановки на рынке. Вследствие этого хозяйствующие субъекты априори не могут вести себя рационально, что нередко приводит к неблагоприятному (ухудшающему) отбору, т.е. одной из форм дезорганизации рынка, результатом чего становится вытеснение товарами низкого качества товарами высокого качества.

Влияние асимметричной информации на определение качества продукции было впервые исследовано Джорджем А. Акерлофом: «Существует множество рынков, где покупатели вынуждены использовать ту или иную рыночную статистику для вынесения суждений о качестве товаров, которые им предстоит купить. На таких рынках у продавцов появляется стимул выставлять на продажу товары низкого качества, поскольку высокое качество создает репутацию в основном не конкретному торговцу, а всем продавцам на рынке, к которому эта статистика относится. В результате возникает тенденция к уменьшению как среднего качества товаров, так и размеров рынка» [10, с. 91].

Возникновение феномена асимметричности информации прослеживается не только на рынке товаров, но и на других рынках: кредитном рынке, рынке страхования, труда, здравоохранения, ценных бумаг и т. д.

М. Спенс предложил решение проблемы рынков с асимметричной информацией посредством рыночного сигналирования. В его основу положена теория сигналов на примере рынка труда. Информация, которой располагают работодатели при найме работников может быть двух видов:

- неизменяемая информация о возрасте, поле, национальности претендента и т.д. («индексы»);
- информация, которая имеет свойство меняться в зависимости от желаний и возможностей претендента («сигналы»).

Развивая идею передачи сигналов, М. Спенс рассмотрел несколько их разновидностей:

- сигнал производительности: дорогостоящая реклама и обширные гарантии производителей;
- сигнал сильных позиций: агрессивное снижение цен и распродажи;
- сигнал высоких доходов: финансирование расширения деятельности фирмы не за счет эмиссии акций, а за счет выпуска облигаций;
- сигнал бескомпромиссного стремления денежных властей справиться с высокой инфляцией: рестриктивная денежно-кредитная политика [11].

Таким образом, для минимизации асимметричности информации в рыночных трансакциях необходимо осуществлять некоторые затраты на получение дополнительных данных о контрагенте, используя базы данных, которые аккумулируют определенного рода сведения о них, обращать внимание на «сигналы» до заключения контракта, а главное – эксплицитным способом фиксировать гарантии выполнения договора. Гарантии с одной стороны снижают склонность хозяйствующих субъектов к оппортунизму, с другой стороны – повышают уровень надежности в сделке и уверенности в контрагенте.

Следующим фактором возникновения оппортунистического поведения является степень специфичности ресурсов.

Исследуя сравнительные параметры трансакций, О. Уильямсон разделил ресурсы фирмы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

Общие ресурсы в интерпретации О.Уильямсона – это ресурсы, ценность которых не изменяется в зависимости от их местонахождения: внутри фирмы или за ее пределами. Эти активы также не меняют свою ценность при сочетании с другими активами.

Специфические ресурсы – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы превышает их ценность за пределами фирмы. При сочетании с другими активами стоимость данных ресурсов может изменяться (определенные профессиональные навыки, информация, оборудование и т.д.).

Интерспецифические ресурсы – это ресурсы, ценность которых ограничивается только пределами фирмы, вне фирмы данные ресурсы обесцениваются (уникальные ресурсы, необходимые только для определенного технологического процесса). К ним относят уникальные, взаимодополняемые активы, которые без сочетания с другими активами практически не используются (ноу-хау, технологии, комплектующие к редким товарам и т.д.)

Специфичность активов имеет колоссальное значение для сторон-контрагентов. Во-первых, специфичность определяет их взаимозависимость в контрактных отношениях, во-вторых – может послужить предпосылкой возникновения оппортунистического поведения одной из сторон, что повлечет за собой материальные потери для контрагента.

Наиболее распространенной формой проявления оппортунизма в данном случае является шантаж как способ получения дополнительных выгод с использованием угроз прекращения контрактных отношений и вымогательства.

Таким образом, ограничивая себя от феномена оппортунистического поведения контрагента в условиях специфичности ресурсов, экономические агенты, производя попытку экстраполяции, пытаются выяснить ex ante, целесообразно ли снижение затрат производства в результате применения интерспецифичных активов, а также существует ли стратегический риск при снижении этих затрат.

Следующей предпосылкой возникновения оппортунизма является нечеткая спецификация прав собственности.

В экономическом аспекте права собственности наиболее развернуто описывает Э.Фуруботи: "Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения" [12, с. 3].

В соответствии с 316 ст. Гражданского кодекса Украины правом собственности является право субъекта на вещь (имущество), которое он осуществляет в соответствии с законом по своей воле, независимо от воли других лиц [13]. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

С реализацией прав собственности связаны практически все аспекты экономического и институционального развития Украины, включая инновационную инфраструктуру, деятельность частного бизнеса, проблемы нормативно-правовой системы и законотворчества, отношенческих рент и т.д.

Недостаточная защищенность прав собственности, неоднозначное трактование украинской законодательной базы, рейдерство, перманентное лоббирование интересов правительственных структур составляют главную проблему социально-экономического развития Украины, что является благоприятной почвой для возникновения оппортунизма.

Институт частной собственности на постсоветском пространстве характеризуется обширным спектром проблем. Важнейшей из таких проблем является нечеткая спецификация прав собственности.

Спецификация прав собственности формирует наиболее эффективную работу социально-экономической среды посредством точного определения правовых полномочий собственника. В прямо пропорциональной зависимости спецификация прав собственности находится у ценности данной собственности, так как уменьшается уровень неопределенности экономической среды, и, следовательно, риск для собственника.

В условиях несовершенства рыночной экономики, где издержки на спецификацию отдельных ресурсов могут быть невероятно высоки, не все права могут быть точно определены и надежно защищены, т.е. имеет место феномен «размывания» прав собственности.

Экономический смысл прав собственности представлен Рональдом Коузом в статье «Проблема социальных издержек» [14]. Ученый указывает, что при размытой спецификации прав собственности возникают расхождения между частными и социальными выгодами и издержками (экстерналии), что приводит к отрицательным последствиям в рыночной экономике. Экстерналии нейтрализуются только в том случае, когда права собственности четко определены, а трансакционные издержки минимизированы.

«Размытая» спецификация прав собственности формирует искажение институциональной системы, в том числе экономического поведения хозяйствующих субъектов. Последние, в свою очередь, пытаются адаптироваться в подобных условиях, совершают далекие от

Парето-оптимальности действия: рейдерские захваты и рэкет, инвестирование в более надежно защищенные иностранные активы и финансовые инструменты, предоставление взяток должностным лицам и т.д.

Вышеупомянутые предпосылки имеют преимущественно институциональный характер, поэтому эффективная система государственно-частного партнерства должна быть развиваться в подготовленной институциональной среде на принципах доверия и транспарентности.

На наш взгляд, государство должно создавать благоприятные условия для развития и защиты прав частной собственности. Государство, прежде всего, в этом контексте должно создать эффективный механизм принуждения к исполнению частных контрактов и защиты прав собственности.

В условиях рыночных трансформаций низкие стимулы к выполнению условий контракта и слабая материальная мотивация, а также отсутствие эффективного механизма санкционирования усиливают стремление агентов к максимизации собственной выгоды, руководствуясь при этом оппортунистическим инструментарием.

Эффективная система оплаты труда и материальных поощрений значительно содействует повышению материального и духовного потенциала сотрудников, укрепляет трудовую дисциплину, служит стимулом к высокопроизводительному труду. В современных условиях хозяйствования существует острая проблема в построении эффективной системы компенсаций на предприятиях Украины – отсутствие компромисса между работником и работодателем. Сущность данного компромисса состоит в эквивалентном соотношении затрачиваемого труда каждого работника денежному и моральному вознаграждению за этот труд со стороны работодателя. Формирование эффективной системы оплаты труда и морального стимулирования должно происходить на ранних стадиях развития бизнеса путем применения различных систем и методов премирования.

Кроме положительной мотивации в виде поощрений и компенсаций на предприятии также должна быть сформирована эффективная система санкций за нарушение трудовой дисциплины или низкокачественный труд.

Система санкционирования на предприятии включает в себя комплекс принудительных мер воздействия на недобросовестных сотрудников, влекущих для них неблагоприятные последствия: штрафы, выговоры, увольнения и т.д. Уместно с нашей точки зрения на предприятии разработать систему понижающих коэффициентов для каждого вида нарушений. Ставка понижающего коэффициента должна находиться в прямой зависимости от уровня нарушения (например, за опоздание производится удержание из премиального счета сотрудника в виде 5%, прогул – 20%, отрицательные отзывы клиентов об уровне обслуживания – 25% и т.д.).

На наш взгляд, в системе «принципал-агент» должна с обеих сторон иметь место грамотно сформированная система контроллинга (концепция управления, интегрирующая контроль, анализ, оценку, мотивацию и т.д.). Данная система должна координировать трансакции как эндогенно, так и экзогенно. С одной стороны, трансакторами должен быть создан эффективный механизм мотивации для выполнения контрактов, с другой стороны – тщательный мониторинг их выполнения с помощью таких методов, как наблюдение, инвентаризация, письменные и устные опросы, анкетирование. Если в данных условиях обнаруживается проявление оппортунизма одним из трансакторов, вторая сторона должна прибегнуть к применению системы санкций, которые имплицитно отображены в договоре до совершения сделки.

#### РЕЗЮМЕ

Данная статья посвящена исследованию оппортунистического поведения экономических агентов в условиях трансформации экономики. Статья представляет сущность и предпосылки возникновения оппортунистического поведения между экономическими агентами при заключении ими соглашений.

**Ключевые слова:** Оппортунистическое поведение, ограниченная рациональность, асимметричность информации, неопределенность ситуации, специфичность ресурсов, трансакции.

#### РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена дослідженню опортуністичної поведінки економічних агентів в умовах трансформації економіки. Стаття представляє сутність та передумови виникнення опортуністичної поведінки між економічними агентами при укладенні угод.

**Ключові слова:** опортуністична поведінка, обмежена раціональність, асиметричність інформації, невизначеність ситуації, специфічність ресурсів, трансакції.

#### SUMMARY

This article is devoted to the research of opportunistic behavior economic agents displayed in the conditions of transformation processes in the economy. The article introduces the essence and preconditions of beginning opportunistic behavior between economic agents when they conclusions agreements.

**Key words:** opportunistic behavior, bounded rationality, asymmetric information, uncertainty of the situation, specificity of the resources, transaction.

#### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993, с. 39-49.
2. П. Милгром, Дж. Робертс Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. И.В. Розмаинского, Д.Е. Тетерина, К.А. Холодилина под редакцией И.И. Елисейевой и В.Л. Тамбовцева — СПб.: Экономическая школа, 1999. — т. 1 – 472 с., т. 2 – 424 с.
3. <http://www.mirdellit.ru/books/15/28>
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2002. — 416 с.
6. Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала – агента» // Вопросы экономики. – 2005. – №3.
7. <http://www.economicus.ru>
8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург, Лениздат, CEV Press, 1996.- 702 с.
9. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. - С. 31-42.
10. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994, № 5, вып. 5. С. 91-104.
11. Асимметричная премия Нобеля <http://www.forextimes.ru>
12. The economics of property rights. Ed. By Furudoth E., Pejovich S., Cambridge, 1974. P.349.
13. Цивільний кодекс України ( Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, NN 40-44, ст.356 ) зі змінами та доповненнями.
14. [http://www.libertarium.ru/1\\_lib\\_firm05](http://www.libertarium.ru/1_lib_firm05)