

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Anna Yu. Strizhak,
Postgraduate student of Department of Economic Theory, Donetsk National University

NEGATIVE CONSEQUENCES OF OPPORTUNISTIC BEHAVIOR IN SOCIOECONOMIC SPACE

Данная статья посвящена исследованию оппортунистического поведения экономических агентов в условиях трансформации экономики. Проанализированы деструктивные характеристики и негативные последствия оппортунистического поведения в социально-экономическом пространстве.

This article is devoted to the research of opportunistic behavior of economic agents displayed in the conditions of transformation processes in the economy. Destructive descriptions and negative consequences of opportunistic behavior are analyzed in socioeconomic space.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, трансакции, институты, контракты, рыночная экономика.

Key words: opportunistic behavior, transactions, institutes, contracts, market economy.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ

Как социально-экономический феномен оппортунистическое поведение хозяйствующих субъектов оказывает разрушительное воздействие на функционирование рыночных структур и общий уровень благосостояния индивидов. Деструктивные последствия оппортунистического поведения носят всепроникающий характер, охватывая не только экономическую, но также и социальную, политическую, правовую, психологическую и прочие сферы жизнедеятельности людей.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Исследованием теоретико-методологических аспектов оппортунистического поведения занимались многие зарубежные и отечественные ученые, такие как О. Уильямсон, П. Милгром, Д. Норт, Г. Саймон, Т. Эггертссон, Р. Нуреев, В. Полтерович, А. Шаститко, З. Такулов, Н. Гавкалова и т.д.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Цель статьи — исследовать и проанализировать негативные последствия оппортунистического поведения индивидов в социально-экономическом пространстве.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Априори оппортунистическое поведение проявляет себя как изначально негативный феномен, таящий в себе определенные деструктивные характеристики:

- завуалированный характер поведения;
- преднамеренное сокрытие или искажение информации;
- антагонизм интересов контрагентов;
- пренебрежение основными институциональными ограничениями — моралью и правом;
- нелегитимность действий в отношении контрагента с целью получения дополнительных выгод;

— возникновение ущерба (материального или морального) у одной из сторон сделки.

Вышеупомянутые характеристики оппортунистического поведения в совокупности создают массу негативных последствий для развития бизнеса и социокультурной среды государства в целом.

Одним из важнейших негативных последствий оппортунистического поведения для предприятия является высокий уровень трансакционных издержек, которые подразделяются на оппортунистические издержки обращения, возникающие до и после заключения контракта, а также оппортунистические издержки производства — альтернативные издержки (рис. 1).

До заключения контракта трансакционные издержки по защите от оппортунистического поведения включают в себя издержки поиска информации, издержки защиты от третьих лиц, а также издержки стимулирования.

Прежде чем заключить контракт, фирмы осуществляют превентивные меры по защите от оппортунистического поведения потенциальных партнеров. Для этого необходимо, в первую очередь, получить информацию о будущем партнере (например, выяснение информации о его репутации, материальном положении или психическом состоянии и т.д.), что потребует затрат времени, ресурсов и усилий. Эти затраты могут включать в себя расходы на услуги торговых представителей, почтовые расходы, расходы на оплату телефонных разговоров, расходы на рекламу и др.

Поиск партнеров осуществляется как принципом, так и агентом, соответственно, издержки агента на поиск информации о принципе могут быть представлены в виде расходов на посещение фирм или телефонные переговоры с их представителями, оплаты рассылок резюме, проспектов, буклетов, становление на учет в службах занятости. Самым действенным способом сокращения издержек оппортунистического поведения является выбор партнера с хорошей репутацией на рынке.



Рис. 1. Транзакционные издержки по защите от оппортунистического поведения

Деловая репутация образуется на основе совокупности мнений контрагентов о том, каким образом и какими методами строит свое поведение субъект хозяйствования в определенных ситуациях. Кроме того, репутация проходит достаточно длительный путь своего формирования, становясь нематериальным активом субъекта хозяйствования и принося дополнительные выгоды в виде доверия партнеров и перспектив новых удачных сделок. Соответственно, низкий уровень репутации сигнализирует партнеру о недобросовестности контрагента и при подписании контракта существует явная угроза возникновения одной из форм оппортунизма — морального риска или отлынивания.

Издержки защиты от третьих лиц представляют собой расходы на защиту от претензий сторон, не имеющих отношения к участию в сделке, однако стремящихся получить часть полезного эффекта. Высокие транзакционные издержки от оппортунистического поведения третьих лиц могут значительно ограничивать взаимовыгодный обмен. В роли таких третьих лиц могут выступать преступные группировки, пираты, рейдеры, государство в случае нелегальной торговли и т.д.

Защита контрактов от третьих лиц может быть как частной, так и с привлечением сторонних агентов (как правило, охранных структур, мафии или государства). С целью защитить себя от нелегитимных претензий третьих лиц, хо-

зяйствующие субъекты осуществляют затраты как формального характера (расходы на получение патентов, приобретение лицензий, подтверждение авторских прав), так и неформального (оплата услуг преступных группировок или легальных охранных агентств для выяснения отношений с недобросовестными или необязательными контрагентами).

Масштабы транзакционных издержек оппортунистического поведения, связанных с обеспечением защиты бизнеса от третьих лиц носят сугубо индивидуальный характер и не всегда подвергаются прямой калькуляции, поскольку выступают не всегда в денежной форме (например, услуга за услугу, личные симпатии, родственные связи).

Добровольно-принудительная "крыша" может обойтись предпринимателю в 10—15% прибыли, но сумма легко может доходить и до 1/3 доходов. Так, выплачиваемая доля серьезно возрастает, если в дополнение к обеспечению безопасности силовые структуры вкладывают в дело свой капитал [6, с. 74].

В последнее десятилетие в постсоветских странах происходит укрепление государственных силовых структур, которые, по сравнению с преступными группировками, имеют большее количество преимуществ (закон на их стороне, отсутствие необходимости применять насилие, относительно дешевые услуги), что снижает уровень транзакционных издержек оппортунистического поведения по защите от третьих лиц.

После заключения контракта данные транзакционные издержки включают в себя издержки мониторинга, а также издержки принуждения к исполнению контрактов.

Важной превентивной мерой по ограничению оппортунистического поведения является стимулирование партнеров или работников. Издержки стимулирования возникают, когда контракт уже подписан, и могут быть представлены в виде расходов времени (построение сплоченной команды, организационные мероприятия, разъяснительная работа, устные и письменные благодарности) и материальных затрат (премии, надбавки, бонусы, опционы, подарки, материальная помощь отдельным категориям сотрудников, предоставление путевок и т.д.).

Чем выше у партнера или сотрудника уровень заинтересованности в трансакции, тем ниже желание выполнять условия сделки недобросовестно. Однако, на наш взгляд, стимулирование еще не является панацеей от возникновения оппортунизма, поскольку в условиях ограниченности ресурсов потребности, несмотря ни на что, имеют тенденцию к возрастанию, особенно, если для этого созданы благоприятные условия (низкий уровень стимулирования, контроля и санкционирования). Именно эффективная интеграция систем стимулирования, контроля и санкционирования значительно минимизирует уровень оппортунистического поведения в трансакциях.

Что касается непосредственно издержек мониторинга, следует отметить: как и издержки стимулирования, они возникают после заключения контракта и снижают вероятность возникновения оппортунистического поведения в системе "принципал — агент", однако имеют несколько иной инструментарий.

Контроль за исполнением контракта может осуществляться как заказчиком или покупателем, так и исполнителем, поскольку оппортунизм может возникнуть как при исполнении сделки агентом (замена товара лучшего качества

товаром худшего качества, нарушение объемов и сроков поставки, хищение сырья или материалов и т.д.), так и у принципала при оплате продукции, товаров или услуг. К таким транзакционным издержкам по защите от оппортунистического поведения следует отнести затраты на аудит, юридические консультации, технические средства контроля, привлечение экспертов.

Издержки принуждения представляют собой расходы, цель которых — заставить контрагента выполнить условия сделки в соответствии с договором. Такие издержки могут возникнуть как в силу неполноты информации, содержащейся в контракте (например, принципал заказывает программистам написание компьютерной программы, программисты составляют алгоритм или разрабатывают программу, однако она является неэффективной или не учитывает особенности решаемой задачи. Формально они выполняют условия контракта, но фактически заказчик получает не тот продукт, на который был нацелен), так и в рамках четко написанного задания (например, перерасход средств исполнителем).

В социально-экономическом пространстве должна существовать система принуждения к исполнению контракта, представленная в виде институциональных норм, государственного нормативно-правового механизма, профессиональных ассоциаций и частных юридических структур.

В правовом государстве механизм принуждения к исполнению контрактов следующий: экономические субъекты платят налоги в бюджет, а государство, в свою очередь, содержит суды, арбитражи, тюремную систему и прочие структуры, защищающие интересы добросовестных участников сделок. В системе, где правовой механизм защиты контрактов от недобросовестного выполнения отсутствует, экономические субъекты вынуждены осуществлять расходы на крайне неэффективную и дорогую систему частного правосудия (криминальные структуры).

Отдельной категорией транзакционных издержек по защите от оппортунистического поведения следует рассматривать альтернативные издержки, т.е. издержки упущенной выгоды или альтернативных возможностей. Формирование таких издержек является следствием действия неэффективного или халатного менеджмента, т.е. принятия управленческих решений, не адекватных производственному процессу. При отсутствии механизма обратной связи или организационных структур, контролирующих эффективность принимаемых решений, такая форма неадекватного менеджмента становится институциональной "ловушкой".

Недобросовестный контрагент со своей стороны также несет определенные транзакционные издержки, однако эти издержки касаются сокрытия необходимой информации от другого участника сделки и могут проявляться в виде подкупа должностных лиц, использования фальшивых рекомендательных писем и поддельных документов, привлечения подставных лиц, содержания пиар-подразделений, охраны и т.д. Немаловажным видом издержек в данном случае также являются издержки морального и материального риска.

Таким образом, наличие асимметричной информации при заключении контрактов имеет дихотомическую природу в системе "принципал-агент": для недобросовестного контрагента она становится благоприятной почвой реализации намеченных оппортунистических планов, поэтому данная сторона несет транзакционные издержки, направленные на возникновение этой информационной асимметричности, добросовестная сторона сделки, напротив, осуществляет расходы по минимизации асимметричности информации с целью защитить себя от оппортунизма контрагента.

Кроме экономических издержек, оппортунистическое поведение хозяйствующих субъектов оказывает негативное воздействие на институциональный спектр сторон обще-

ственной жизни. Поскольку оппортунизм всегда связан с перераспределением богатства между членами социума, это неизбежно влечет за собой массу деструктивных последствий, таких, как потеря доверия между членами общественных групп, развитие криминализации в государстве, возникновение проблем психологического характера и т.д.

Наличие оппортунистического поведения в социально-экономическом пространстве порождает снижение уровня как личного (персонального), так и институционального доверия.

Потеря доверия населения к важнейшим государственным институтам формирует атмосферу политической анонимии, о чем, в частности, российские социологи И. Клямкин и Л. Тимофеев пишут как о "формировании своего рода теневого порядка, существующего параллельно официальному и во многом вопреки ему..." [2, с. 83]. Так, в условиях перехода к социально-рыночным отношениям развивается самая тяжелая детерминанта оппортунизма — криминализация экономики.

Оппортунизм, выраженный в латентном стремлении индивидов максимизировать собственную выгоду любыми путями, находит проявление в экономических преступлениях, которые не только уничтожают систему эффективного функционирования экономики государства, но и блокирует морально-нравственные устои общества.

Нелегитимные действия сторон-оппортунистов параллельно вышеизложенным последствиям экономического или социально-правового характера также создают серьезные психологические проблемы.

Вызванные оппортунизмом действия создают напряженный социально-психологический климат в коллективе или между контрагентами, сеют вражду и порождают конфликты между отдельными сторонами контрактации.

ВЫВОД

Таким образом, наличие феномена оппортунистического поведения в социально-экономическом пространстве носит ярко выраженный негативный оттенок, поскольку не только создает ряд разнородных проблем в отношениях между принципалом и агентом на межфирменном или внутриорганизационном уровне, но и оставляет места для развития институциональных "ловушек" на общегосударственном уровне. Поэтому проблеме оппортунизма необходимо уделять особое внимание со стороны ученых, руководителей фирм, а также высшего руководства государства, применяя научно обоснованные превентивные меры по защите от данного феномена, а также развивая жесткую систему инфорсментов.

Литература:

1. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
 2. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. — М.: РГГУ, 2000. — 592 с.
 3. Кондратьева Т.В. Внутрифирменные институты оппортунистического поведения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua>
 4. Малый И.И. Эволюция доверия в триаде отношений: государство — фирмы — домашние хозяйства // Экономическая теория. — 3/2010. — С. 73—79.
 5. Хомякова М.А. Институциональные рамки оппортунистического поведения внутренних участников деятельности акционерного общества // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 103-4. — С. 106—111.
 6. Ягин Е. В. Транзакционные издержки как проблема современных рыночных отношений: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. — Чебоксары, 2004. — 152 с.
- Стаття надійшла до редакції 27.03.2013 р.*