МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

На правах рукописи

Лозина Ольга Игоревна

Институциональное регулирование оппортунистического поведения человека в современной экономике

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор философских наук, профессор
Тутов Леонид Арнольдович

Москва 2021

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 15

1.1 Формирование и особенности модели человека в современной экономике 15

1.2 Сущность оппортунистического поведения как экономической категории 30

1.3 Оппортунистическое поведение как объективная предпосылка модели человека в современной экономике 42

ГЛАВА 2 ОППОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ 57

2.1 Институциональные предпосылки оппортунистического поведения человека как субъекта экономических отношений 57

2.2. Формы оппортунистического поведения человека в контрактных отношениях 68

2.3 Меры регулирования оппортунистического поведения: уровень институциональных соглашений 78

ГЛАВА 3 ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 88

3.1 Институциональное регулирование оппортунистического поведения: уровень институциональной среды 88

3.2 Противоречия системы институционального регулирования оппортунистического поведения человека 101

3.3 Направления совершенствования институционального регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике 110

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 119

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 123

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования

Поведение человека в экономической науке является фундаментальным вопросом, и необходимость его анализа обусловлена не только научным интересом, но и методологической потребностью. С одной стороны, поведение как повторяемость действий дает возможность его прогнозировать, что во многом способствует эффективному управлению экономическими процессами. Это определяет актуальность сформировавшейся модели экономического человека в рамках неоклассического подхода – абсолютного рационализатора, отличающегося стабильным поведением и преследующего максимизацию целевой функции как универсальную цель действий. Однако с развитием науки оказывается, что неоклассическая модель перестает соответствовать вызовам реальности: введенные предпосылки предстают нормой, идеалом, что хотя и полезно для теории, но без дескриптивной силы не работает на практике. Человек принимает решения под действием личностных факторов, прежде всего, психологических и познавательных особенностей, а также социального контекста, в совокупности оказывающих дополнительное влияние на принятие решения. Существующий дуализм предъявляет новые требования к модели человека как методологическому ядру экономической науки. Одним из феноменов экономической реальности, упущенной в неоклассической модели, является оппортунистическое поведение, которое наблюдается на протяжении всей истории формирования экономических отношений.

Общепринятый подход рассматривает оппортунистическое поведение как исключительно негативное явление, проявляющееся в противоречии общественному институциональному интересу. Однако более глубокий анализ поведенческих особенностей человека на современном этапе развития экономики, в том числе с применением междисциплинарных исследований, а также учет характеристик институционального пространства посредством взаимосвязи человека и институтов расширяет классический анализ оппортунизма. Это позволяет определить наиболее эффективные меры его регулирования, на основе

которых возможно формирование системы институционального регулирования, позволяющей минимизировать негативное влияние оппортунизма на систему экономических отношений. В особенности это становится важным при реализации программ экономического развития страны, что в свою очередь требует эффективной работы институтов, способных обеспечивать заданные функции. Таким образом, встает необходимость научного знания о возможностях институционального регулирования оппортунистического поведения человека в системе экономических отношений с учетом сложного взаимодействия человека и институтов.

Степень научной разработанности проблемы

Стремление проанализировать поведение человека существовало с возникновения экономики как науки. Среди исследователей, кто первым предложил основы модели человека в относительно систематизированном виде, можно выделить А. Смита[1]. С развитием экономической науки те или иные аспекты модели экономического поведения, зачастую диаметрально противоположные, исследовали представители кейнсианства, неоклассики, старого и нового институционализма, поведенческой экономики, а также ряда смежных наук. Для настоящей работы актуальны исследования модели человека, затрагивающие темы рациональности, психологических и когнитивных особенностей экономического человека, нашедшие отражение в работах западных исследователей Д. Акерлофа, А. Бруннера, Д. Канемана, Х. Лейбенстайна, Г. Саймона, Р. Талера, А. Тверски, Р. Хайнера, российских исследователей В.С. Автономова, И.В. Галочкина, Н.С. Григорьевой, Д.А. Жданова, Р.И. Капелюшникова, В.Н. Рогожниковой, Л.А. Тутова, А.Е. Шаститко, А.В. Шмакова.

Оппортунизм как экономическая категория и поведенческая предпосылка модели человека исследуется в работах западных ученых А. Алчиана, Д. Норта, Э. Остром, О. Уильямсона. Российские ученые, исследующие экономическое

[1] Полные библиографические ссылки на работы всех авторов, упоминаемых в тексте, приведены в списке использованной литературы.

содержание, а также психологические и когнитивные основы оппортунистического поведения – В.И. Беляев, В.В. Мельников, В.Л. Тамбовцев, В.В. Чащин.

Специфика оппортунистического поведения выявляется при анализе контрактных отношений, представленном в трудах А. Алчиана, Д. Коммонса, М. Дженсена, Г. Демсеца, У. Меклинга, О. Уильямсона. Среди российских ученых, исследующих контрактные отношения, можно выделить М.Е. Агамирову, Н.Б. Дзагурову, Р.И. Капелюшникова, А.Е. Шаститко. Меры регулирования оппортунистического поведения исследованы в гораздо меньшей степени и охватывают в подавляющем большинстве сферу трудовых отношений, что представлено в работах А.В. Баса, В.И. Беляева, О.Г. Бодрова, Е.В. Козловой, Е.В. Попова, В.Л. Симоновой.

Несмотря на значительное количество трудов, посвященных анализу институтов как экономической категории, их классификации, механизму действия, институциональное регулирование экономического поведения в системном аспекте практически не исследовано. Особенности функционирования институтов, актуальных для диссертационного исследования, отражены в работах А.А. Аузана, И.В. Бережного, В.В. Вольчика, О.С. Сухарева, В.Л. Тамбовцева.

Актуальность темы исследования, ее недостаточная научная разработанность и теоретическая значимость определили цель и задачи исследования.

Цель и задачи исследования

Цель исследования заключается в разработке теоретико-методологических оснований институционального регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Раскрыть сущность оппортунистического поведения как экономической категории и выявить его особенности как объективной предпосылки модели человека в современной экономике.

2. Выявить институциональные предпосылки возникновения оппортунистического поведения человека как субъекта экономических отношений.

3. Систематизировать формы оппортунистического поведения человека и меры его регулирования в контексте контрактных отношений.

4. Раскрыть сущность системы институционального регулирования оппортунистического поведения как совокупности институтов и механизма их действия на основе взаимосвязи «индивид-институт».

5. Выявить противоречия системы институционального регулирования оппортунистического поведения человека.

6. Предложить рекомендации по совершенствованию институционального регулирования оппортунистического поведения человека как предпосылки экономических отношений.

Объект и предмет исследования

Объектом исследования является оппортунистическое поведение человека в системе экономических отношений.

Предметом исследования являются институциональные предпосылки регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике.

Научная новизна результатов диссертационного исследования заключается в совершенствовании методологического инструментария анализа оппортунистического поведения на основе исследований модели человека в современной экономике и формировании институционального регулирования оппортунистического поведения как предпосылки экономических отношений. К числу результатов, обладающих научной новизной, можно отнести:

1. Выработан методологический подход, расширяющий понятие оппортунистического поведения как экономической категории и превращающий его в объективную предпосылку модели человека в современной экономике. Отмечается, что в рамках модели человека выбор оппортунистического поведения обусловлен как личностными факторами, так и воспринимаемыми индивидами

характеристиками экономической среды, оказывающими влияние на процесс принятия решения, вследствие чего оппортунизм выходит за рамки исключительно негативного явления.

2. Выявлены институциональные предпосылки возникновения оппортунистического поведения человека. Отмечается, что в институциональной структуре экономики взаимодействие индивидов осуществляется посредством институциональных соглашений, главным образом, контрактов, особенности которых предопределяют оппортунизм.

3. Систематизированы формы оппортунистического поведения человека в контрактных отношениях на основе принципов – стадия контракта и сила проявления оппортунизма – и соответствующие меры его регулирования. Показано, что разнообразные формы оппортунизма и соответствующие меры регулирования в большей степени связаны с отношенческими контрактами как на стадии их заключения, так и на этапе их реализации, что отражает взаимодействие индивидов в процессе экономической деятельности.

4. С опорой на выявление взаимодействия человека и институтов раскрыта сущность институционального регулирования оппортунистического поведения в системном аспекте. Система институционального регулирования оппортунистического поведения представляет собой функционирование структурированной совокупности институтов, которое охватывает всю систему экономических отношений, координируя действия индивидов посредством выполнения контрактных обязательств.

5. Выявлены противоречия системы институционального регулирования оппортунистического поведения, указывающие на дисфункцию института как рассогласованность его цели и стимулирования необходимого поведения. Выявленные противоречия возникают как при взаимодействии индивида и институтов, так и при несогласованности самих институтов в институциональной среде.

6. Предложены рекомендации по совершенствованию институционального регулирования оппортунистического поведения человека как предпосылки

экономических отношений. Показано, что для наиболее эффективного регулирования необходим учет методологических особенностей модели человека в современной экономике, в том числе мотивационной составляющей деятельности, на основе которой возможно наращивание человеческого капитала, а также учет взаимодействия индивидов в институциональном пространстве для развития социального капитала и связанного с ним доверия.

Теоретическая и практическая значимость диссертационного исследования

Теоретическая значимость диссертационного исследования состоит в выработке междисциплинарного методологического подхода к анализу оппортунистического поведения, выявлении разнообразных форм оппортунизма в системе экономических отношений и мер его регулирования, формировании системы институционального регулирования оппортунистического поведения с учетом специфики модели человека в современной экономике.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в возможности применения полученных результатов при формировании государственной политики, для развития государственно-частного партнерства, при реформировании отдельных институтов и институциональной системы в целом с целью повышения эффективности деятельности экономических субъектов. Отдельные теоретические и методологические положения диссертационного исследования могут быть включены в курсы по институциональной экономике, поведенческой экономике, общей экономической теории, государственному управлению, управлению человеческими ресурсами.

Методы исследования

Теоретической и методологической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов в области новой институциональной экономической теории, поведенческой экономики, методологии экономики, теории управления, социологии, управления персоналом, посвященные проблематике экономического поведения, выявлению специфики оппортунистического поведения и его регулированию.

Диссертационное исследование осуществлялось на основе методологии новой институциональной экономической теории, переосмысливающей положения неоклассического экономического подхода об абсолютной рациональности экономических субъектов, стабильности предпочтений, полноте информации, нулевых издержках. Используемую методологию можно охарактеризовать как индуктивную: анализ идет от исследования отдельных форм и мер регулирования оппортунистического поведения к выработке общих принципов его институционального регулирования в системном аспекте. В исследовании применяются диалектический метод, рассматривающий оппортунистическое поведение как противоречивое явление, которое предстает как способ приумножения выгод для индивида, но источник дополнительных издержек для экономической системы; системный метод познания с точки зрения рассмотрения институционального регулирования оппортунистического поведения как системы взаимодействующих элементов. Исследование строится на общенаучных методах сравнения, обобщения, анализа, синтеза.

Информационная база исследования

Информационная база исследования сформирована на основе социологических исследований, подготовленных НИУ «ВШЭ» – выявление характеристик экономического поведения россиян, РАНХиГС и ИС РАН – анализ институционального доверия в российском обществе, а также исследований, посвященных анализу специфики оппортунистического поведения работников на промышленных предприятиях, проведенных рядом экономистов, и данных электронных периодических изданий.

Положения, выносимые на защиту

1. Выработанный методологический подход расширяет традиционное понятие оппортунистического поведения как экономической категории и превращает его в объективную предпосылку модели человека как методологической основы экономической теории. В современной модели человека на принятие решения о выборе оппортунистического поведения влияют личностные характеристики индивида и воспринимаемые им характеристики

экономической среды, связанные с процессом принятия решения, вследствие чего оппортунизм выходит за рамки исключительно негативного явления. Успешность деятельности человека как экономического субъекта определяется его адаптацией к внешней среде в условиях конкуренции, в связи с чем выбор оппортунистического поведения проявляется как наименее затратный способ адаптации, позволяющий снизить собственные издержки за счет контрагентов и достигнуть необходимых количественных результатов, а в ряде случаев выступает инструментом компенсации человека за вынужденное сотрудничество с такими же оппортунистами.

2. В качестве институциональных предпосылок оппортунистического поведения предлагаются: неполнота контракта, нечеткая спецификация прав собственности, асимметрия информации, специфика взаимодействия принципала-агента. Методология новой институциональной экономической теории указывает на необходимость исследования оппортунистического поведения человека в ходе экономического взаимодействия с контрагентами. На действия человека оказывают влияние не только сугубо экономические факторы, но и социальная реальность, а именно мотивы, устремления и интересы контрагентов, которые в большинстве случаев не совпадают друг с другом. Непосредственное взаимодействие целесообразно анализировать в контексте институциональных соглашений, главным образом, контрактов, особенности которых предопределяют оппортунизм. Институциональные предпосылки экономических отношений указывают на склонность индивида к оппортунистическому поведению как неотъемлемой составляющей экономических отношений.

3. Формы оппортунистического поведения можно систематизировать с учетом стадии заключения отношенческого контракта и силы их проявления. Оппортунизм присутствует как на стадии заключения контракта, так и на этапе его реализации, с чем соотносятся его две классические формы: неблагоприятный отбор на первой стадии и моральный риск на второй. Меры регулирования оппортунистического поведения аналогичным образом подразделяются на предконтактные и постконтрактные. Предконтрактные меры направлены на

первоначальную проработку полноты контракта, где основными инструментами являются фильтрация и сигналы. Постконтрактные меры включают контроль выполнения условий контракта, выбор форм координации с учетом специфичности инвестиций и полноты контракта, развитие информационного обеспечения, формирование эффективной структуры собственности и ее гарантий, применение стимулирующих контрактов.

4. Институциональное регулирование экономического поведения – это действие системы существующих институтов, направленное на координацию поведения экономических субъектов для обеспечения общего институционального интереса. Институциональное регулирование выстраивается на основе сложного взаимодействия «индивид-институт» и охватывает всю систему экономических отношений. Институциональное регулирование оппортунистического поведения должно быть направлено на институциональные предпосылки его возникновения и стимулировать индивида к выбору из возможных вариантов добросовестного поведения.

5. Для обеспечения институционального регулирования оппортунистического поведения недостаточно простого существования институтов, а требуется выполнение ими тех функций, для реализации которых они созданы. Кроме того, многообразие институтов также требует согласованности между ними. Противоречия системы институционального регулирования оппортунистического поведения могут возникать как между индивидами и институтами, так и между институтами: вертикально – между уровнями иерархии институтов, горизонтально – в силу разнообразия институтов. Внутренние противоречия институтов повышают неопределенность и устремляют человека либо к их игнорированию, либо к выбору индивидуальной траектории действий, сопряженной с недобросовестным поведением.

6. Для совершенствования институционального регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике необходим учет, с одной стороны, методологических предпосылок модели человека, и с другой – особенностей взаимодействия индивида и института. Обращение к

мотивационной составляющей деятельности, в том числе в модели творческого человека, указывает на то, что оппортунизм может рассматриваться как разновидность творчества; основная задача для его внешнего регулирования – координировать подобные действия таким образом, чтобы они не наносили вреда другим. Это возможно достигнуть при непротиворечивости институциональной системы в процессе взаимодействия человека и института. Для повышения эффективности регулирования необходимо развитие человеческого капитала на уровне отдельного индивида и социального капитала для экономической системы в целом.

Степень достоверности результатов

Достоверность результатов диссертационного исследования обеспечивается использованием научных методов, опорой на труды отечественных и зарубежных ученых, публикациями автора основных результатов исследования в рецензируемых научных изданиях и апробацией их на научных конференциях.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности

Диссертационное исследование соответствует следующим пунктам паспорта научной специальности 08.00.01 – «Экономическая теория»: 1. Общая экономическая теория: 1.4 Институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория трансакционных издержек. Развитие институтов хозяйственного механизма в постиндустриальном обществе. 4. Методология экономической науки: 4.1 Философские, этические и методологические предпосылки экономических теорий. 4.3 Междисциплинарные взаимодействия в экономической науке.

Апробация результатов исследования

Основные положения и результаты диссертационного исследования представлены в докладах и выступлениях на следующих конференциях:

1. Международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов»: «Ломоносов-2017» (г. Москва, 12 апреля 2017 г.), «Ломоносов-2018» (г. Москва, 11 апреля 2018 г.), «Ломоносов-2019» (г. Москва, 9 апреля 2019 г.), Ломоносов-2020» (г. Москва, 18 ноября 2020 г.);

2. Третья ежегодная научная конференция «Философия и методология экономики как основа формирования концепции современного экономического знания» (г. Москва, 14 декабря 2017 г.);

3. VIII Международная студенческая научно-практическая конференция «Sustained Economic Growth: a Pass to Better Life» (г. Москва, 24 апреля 2019 г.);

4. X Международный межвузовский круглый стол «Труд и человек глазами молодых ученых: вопросы методологии и политики» в рамках XIV Фестиваля науки (г. Москва, 11октября 2019 г.);

5. Научный семинар «Труд в системе отношений «природа – человек – культура» экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова (г. Москва, 4 декабря 2019 г.);

6. Международная конференция молодых ученых-экономистов «Развитие современной экономики России» IV Международного Экономического Симпозиума (г. Санкт-Петербург, 27 июня 2020 г.);

7. XI Международный межвузовский круглый стол «Труд и человек глазами молодых ученых: творчество в условиях новой реальности» в рамках XV Фестиваля науки (г. Москва, 9 октября 2020 г.);

8. Ежегодная научная конференция «Ломоносовские чтения-2020» (г. Москва, 22 октября 2020 г.).

Результаты диссертационного исследования представлены в 8 публикациях автора (общий объем 5,96 п.л., авторский вклад – 4 п.л.), в том числе в 4 статьях (выполненных автором лично или в соавторстве), опубликованных в рецензируемых научных изданиях, рекомендуемых для защиты в диссертационном совете МГУ имени М.В. Ломоносова по специальности (общий объем – 3,39 п.л., авторский вклад – 2,38 п.л.).

Структура диссертации

Структура диссертации определяется ее целью и задачами. Работа включает введение, три главы, каждая из которых состоит их трех параграфов, заключение, список использованной литературы. Список литературы включает 158 наименований, в том числе 27 источников на иностранном языке. Работа

содержит три таблицы и шесть рисунков. Общий объем диссертации составляет 137 страниц.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

1.1 Формирование и особенности модели человека в современной экономике[2]

Модель человека в экономике как ее методологическая основа, инструмент познания экономических явлений и процессов и вместе с тем объект изучения продолжает формироваться в настоящее время. Это связано, прежде всего, с многогранностью человеческой природы, привносящей в анализ экономического поведения спектр значимых составляющих, таких как психологические и познавательные особенности личности. Более того, в системе экономических отношений человек выступает в роли потребителя и производителя, предпринимателя и работника, участника рынка, контрагента и т.п. Соответственно, модель как инструмент исследования реального мира должна быть применима к любой сфере экономического знания, т.е. обладать некой универсальностью, что требует ее абстрактности. С другой стороны, экономика как общественная наука предполагает обращение к человеку как к части социальной реальности, что означает учет влияния общества – социальных, политических, культурных факторов. На каждом этапе развития общества данные условия не будут одинаковыми, что отражается и на экономическом поведении человека. Обозначенные составляющие привносят трудности в создание и исследование единой модели экономического человека. Разрешить их пытаются как отдельные исследователи, так и школы и направления.

М.С. Ковалевская отмечает, что модели в экономической науке могут рассматриваться как абстрактные миры и как метафоры[3]. Модель как абстракция,

---

[2] При подготовке раздела были использованы отдельные положения работ Лозина О.И. Траектория развития модели человека в современной экономике // Инновации и инвестиции. 2019. №12. С. 45-49.; Тутов Л.А., Лозина О.И. Оппортунистическое поведение в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №.74. С. 255-272.; Тутов Л.А., Лозина О.И. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №5. С. 24-39.

[3] Ковалевская М.С. Экономическая модель: единство взглядов и/ или множество подходов // Вестник НГУЭУ. 2016. №3. С. 317–321.

выстроенная на определенном количестве переменных, представляет упрощенную реальность и может принимать форму графиков, математических уравнений и компьютерных программ. Модель как метафора является риторическим инструментом описания реальности. Встает вопрос: может ли модель быть способом познания мира, а в экономической науке в частности – инструментом познания поведения?

Методологическое становление модели человека в экономике происходило на основе перехода от принципа системности к инструментальному подходу, то есть от анализа поведения как объекта познания к его применению для решения практических задач. Попытки проанализировать поведение человека существовали с зарождения экономики как науки. А. Смит первым из исследователей, предложившим основы модели в относительно систематизированном виде, утверждал, что эгоистический интерес человека в форме стремления к богатству ограничен этическими ценностями, сформировавшимися в обществе, подразумевающими следование индивидом правилам поведения, в т.ч. честности[4]. Сложившиеся в то время хозяйственные условия, сопоставимые с моделью совершенной конкуренции, создали основу для дальнейшего рассмотрения человека с позиции методологического индивидуализма как независимого участника экономической системы. При этом честное поведение индивида на рынке совершенной конкуренции является по сути заданным условием. Несмотря на ориентацию на собственные корыстные цели, каждый человек способствует достижению общественных интересов благодаря нравственности. Таким образом, в контексте политической экономии ведущей характеристикой модели человека становится мотивация к накоплению богатства с учетом этического параметра. Другие социальные и психологические аспекты на данном этапе выходят за рамки анализа хозяйственной деятельности.

С развитием экономической науки наблюдается стремление исследователей к созданию более универсальной модели поведения, которая могла бы быть применена к любому индивидов при заданных условиях. Это предполагает

[4] См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2009.

абстрагирование, то есть сужение портрета человека до определенного набора идентичных для всех представителей характеристик. Достичь этого удалось в рамках неоклассического подхода, оперирующего моделью REMM – изобретательного, оценивающего, максимизирующего человека [5] . Из всех потребностей и мотивации к их достижению внимание здесь сосредотачивается исключительно на увеличении индивидуального благосостояния (имеющего количественное выражение). Экономическое поведение основывается на полезности товаров и услуг, у которой аналогично математическим величинам есть шкала, и действия индивидов направлены на решение задачи максимизации этой полезности, то есть выбора из всех возможных вариантов оптимального. Так как в рамках одной модели невозможно учесть все разнообразие факторов, влияющих на человека, вводятся допущения, не препятствующие ее применению и получению на ее основе достоверных результатов:

– прежде всего, индивид совершает то или иное действие при условии стабильности предпочтений;

– не принимаются в расчет внешние эффекты, приводящие к трансакционным издержкам;

– принятие решений основывается исключительно на личных предпочтениях, то есть независимо от каких-либо внешних воздействий;

– информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна и совершенна для индивида.

Введенные предпосылки создают такую картину реальности, в которой экономическое поведение стабильно, а экономика находится в оптимальном состоянии. Полная информированность о собственных потребностях и средствах их удовлетворения превращает человека в абсолютно рационального агента, отождествляемого с максимизатором полезности, что позволяет прогнозировать его поведение.

---

[5] Бруннер К. Представление о человека и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 55–58. Отдельные положения человека в неоклассическом подходе, связанные с объяснением экономического подведения, были сформулированы У. Джевонсом, К. Менгером, Л. Вальрасом, А. Маршаллом, М. Фридменом, Г. Беккером.

Применение неоклассической модели имеет обоснование: математический инструментарий с методологический точки зрения эффективен ввиду того, что позволяет сделать теорию более транспарентной и операциональной. Как отмечал М. Фридмен, введенные предпосылки не обязательно должны обладать реалистичностью, если они дают хороший прогноз; существуют разные способы описания реальности с помощью абстрактных моделей, приводящих к эквивалентным результатам, и то, что считается аксиомами или постулатами в одной модели, может являться теоремами в другой, и наоборот[6]. Целесообразным представляется выбор между подобными альтернативами по принципу удобства. Модель человека в неоклассическом подходе упрощена в сравнении с предшествующими исследованиями по той причине, что анализ поведения в ней ограничивается математической интерпретацией, а экономическая система представляет собой совокупность одинаковых усредненных индивидов, что позволяет избежать каких-либо случайностей в использовании данных. Все, что выходит за рамки экономического поля, выводится из анализа, а факты отклонений от постулатов игнорируются ввиду достижения необходимых результатов. Единственный неэкономический аспект, неявно включенный в модель – интеллектуальные особенности индивида: в части когнитивных процессов включается способность человека сравнивать то, насколько эффективны различные средства для достижения цели[7]. При этом когнитивные способности аналогичным образом задаются на определенном, достаточном для максимизирующего поведения уровне развития.

Несмотря на то, что модель неоклассического подхода благодаря разработанному аппарату во многом остается актуальной в рамках теории, с развитием науки оказывается, что она перестает соответствовать вызовам реальности: исторические события показали, что рынок не способен решить многие проблемы без внешнего регулирования, предсказать кризисы, и неопределенность экономической среды автоматически отразилась на поведении

[6] Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 28.
[7] Жамалдинов Р.Р. Переосмысление модели человека при смене парадигмы в экономической науке // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. 2016. №4. С. 187.

людей. Предпосылки, введенные как данность, на самом деле подняли проблему включения в модель психологических и когнитивных факторов, имеющих особое влияние на принятие решений в условиях подвижности внешней среды. Кроме того, экономика как общественная наука подразумевает, что человек является элементом социально-экономических взаимосвязей, а значит, анализ его изолированно от внешней среды накладывает ограничения на полноценное понимание его активности. На действия индивида помимо личных факторов оказывают влияние также контрагенты, устремления и интересы которых не всегда совпадают друг с другом, и если бы возникшие противоречия разрешались самостоятельно, в экономике возникла бы идеальная ситуация, не требующая привлечения внешнего регулирования. Так, Дж.М. Кейнс обратил внимание на то, в неопределенной среде мотивацией человека становится необходимость в наличных финансах для реализации сделок, создание запасов в целях предосторожности и возможность накопления богатств [8]. У экономического человека темпы роста доходов преобладают над темпами роста расходов, а процент резервов увеличивается в зависимости от роста дохода. Хоть он и поступает рационально, руководствуясь мотивом к сбережению, подобная рациональность основывается не на принципе максимизации. Кроме того, Дж.М. Кейнс обратился к психологическим особенностям экономического поведения на макроуровне, в частности волнам оптимизма и пессимизма, феномену жадности, эффекту толпы, мотиву предосторожности и т.д.

Развитие экономической науки привело к тому, что первоначальное стремление исследовать человека в социально-экономическом контексте вновь встало на первый план. Абстрактность, несмотря на ее достоинства, уводит экономическую теорию от реальности: непротиворечивость математических доказательств не тождественна истинности сущности события. Отмечается, что при стремлении познать сущность социальных процессов использование одной

[8] См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо. 2007.

лишь логики «предпосылки – вывод» недостаточно[9]. Это указывает на узость методологии неоклассического подхода. Принцип методологического индивидуализма соответствует традиционной картине мира, когда индивиды связаны между собой лишь косвенно, то есть через рыночные цены, но даже здесь возникают взаимодействия при обмене благами [10]. Сложные взаимосвязи не могут полноценно интерпретироваться через сумму идентичных действий. Таким образом, выявленные ограничения требуют нового осмысления экономического поведения.

По мнению автора, модель человека в экономической теории выходит за рамки ее использования как инструмента, направленного на объект познания; являясь методологической основой исследования, она также указывает на качественные характеристики субъекта. В связи с этим большое значение приобретает альтернативный подход к анализу поведения человека в контексте новой институциональной экономической теории, поведенческой экономики и социальных наук.

Выявить особенности альтернативной модели человека представляется целесообразным в контексте тех предпосылок, которые подверглись изменениям по сравнению с неоклассической моделью. Главным проблемным полем в критике неоклассической модели является понятие рациональности. Рациональность как максимизация полезности предполагает, что существует только один вариант, ведущий к наилучшему результату при заданных ограничениях. Соответственно, рациональность определяется не выбором цели, а способом ее достижения в каждом конкретном случае, и даже если более информированному индивиду цель другого кажется ошибочной, поведение последнего будет субъективно рациональным с точки зрения эффективности используемых средств[11]. Задача рациональности в данном контексте сводится к

[9] Тутов Л.А., Рогожникова В.Н. Дилемма ‘‘экономист или математик’’: взгляд философии // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2018. №1. С. 12.
[10] Автономов В.А. Еще несколько слов о методологическом индивидуализме // Общественные науки и современность. 2014. № 3. С. 54.
[11] Кристиневич С.А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2018. №6. С. 27-28.

умению количественно сопоставлять выгоды и издержки своих поступков для максимизации полезности. Однако содержательный статус рациональности не ограничивается только количественными показателями. В.С. Автономов указывает на то, что рациональное поведение – это абстракция, которая может быть по-разному применена к разным людям и ситуациям, что ведет к отклонениям от нее[12]. Из этого следует, что и универсального количественного параметра, объясняющего рациональное поведение, не существует.

Выход за пределы максимизации полезности дает новое понимание данного феномена. Как отмечал Р. Саймон, человек всегда оценивает, что здраво и разумно для него, а значит, имеет элемент рациональности[13]. Таким образом, поведение, направленное на удовлетворение потребностей и имеющее адекватную для индивида цель, можно считать рациональным. Логично, что в подобном понимании рациональности отсутствуют ее критерии, приложимые одинаково к выбору любого субъекта, а также шкала полезности, пригодная для определенной совокупности индивидов[14]. Полезность в принципе не может быть определена как количественная величина ввиду ее условности, соответственно, максимизация этой полезности для каждого индивида проявляется субъективно. Учитывая, что у индивида есть несколько вариантов выбора, каждый из которых рационален при условии соответствия цели, большое значение начинает иметь процедурный аспект – процесс принятия решения. Как отмечает Р.И. Капелюшников, рациональность, отождествляемая с отражением внутренней согласованности предпочтений в неоклассическом контексте, не тождественна продукту мыслительной деятельности – размышлениям, логическим умозаключениям, подсчетам, взвешиваниям выгод и издержек и т.д[15]. Процедурная рациональность указывает на ограничения, которые не позволяют выбрать наиболее эффективный вариант для удовлетворения потребностей.

---

[12] Автономов В.С. Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // Журнал новой экономической ассоциации. 2017. №1. С. 144.

[13] Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып.3. С. 17.

[14] Чернявский А.Д. Информация как основа рационального выбора в экономике // Философские проблемы информационных технологий и киберпространства. 2011. №2. С. 287.

[15] Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. №3. С. 360.

Продолжателем Г. Саймона является Р. Хайнер, предложивший универсальное условие надежности, согласно которому индивид изменяет свое поведение в случае, если степень надежности превышает некий допустимый предел: данный предел представляет собой отношение убытка от не вовремя принятого решения к выгоде от своевременного решения [16]. Следовательно, решения принимаются только тогда, когда это надежно, в противном случае – человек не реагирует на новую информацию, даже если она приносит дополнительные выгоды.

Развитие поведенческой экономики, аккумулирующей достижения психологии для решения экономических задач, подтвердило теоретические положения, касающиеся нового понимания рациональности, многими интересными фактами

Неоклассический подход, оперирующий понятием доступности и полноты информации, исключает неопределенность внешней среды. Однако в действительности процесс принятия решения происходит в условиях риска и отсутствия всей необходимой информации, и ограниченная рациональность не позволяет в точности спрогнозировать результат решения: даже при качественном и детальном планировании на него могут коренным образом повлиять неучтенные, в том числе маловероятные факторы. Поведение, отклоняющееся от рационального, выявлено в ходе разнообразных экспериментов (исследования Д. Канемана, А. Тверски, Р. Талера). Так, при принятии решения люди часто оперируют эвристиками – автоматическими когнитивными механизмами, упрощающими мыслительный процесс, среди которых выделяются эвристика доступности (availability heuristics), определяющая события, которые лучше запомнились, как более вероятные; эвристика репрезентативности (representativeness heuristics), заключающаяся в классификации событий исходя из обладания ими типичными характеристиками; «эффект якоря» (anchoring), проявляющийся в смещении выбора в сторону варианта, который до этого попало

[16] См.: Heiner R. The Origin of Predictable Behavior // American Economic Review. 1983. Vol.73. Issue 4. [Электронный ресурс]. URL: https://www.jstor.org/stable/1816559?seq=1 (дата обращения: 10.11.2019).

в сознание, и др[17]. Эвристики во многом опираются на память, и это приводит к тому, что решения принимаются индивидом на основе извлечения из памяти наиболее важной информации, в том числе на основе прошлого опыта в подобных ситуациях. Очевидно, что решения, принимаемые на основе эвристик, далеко не всегда соответствуют правильному с точки зрения неоклассике варианту. Обыденному поведению аналогичным образом соответствуют стереотипы, привычки или рутины, которые можно определить как неосознанные действия, ранее осознававшиеся, но доведенные до автоматизма и совершающиеся уже механически[18]. Данные действия, исходя из их определения, упрощают принятие решения, позволяя индивиду экономить собственные силы, что важно с точки зрения рациональности. А.В. Шмаков отмечает, что «на уровне нервной системы данные механизмы закрепляются через образование устойчивых нейронных связей, отличающихся повышенной готовностью к функционированию»[19]. Это становится особенно важным в ситуации риска.

На основе эвристик можно объяснить, например, влияние нарративов – истории или формы объяснения того или иного события, которая может использоваться для стимулирования определенных эмоций[20]. Форма нарратива изменяется во времени и в разных пересказах, но сохраняет основной заразительный элемент в тех формах, которые успешно распространяются. Например, один из нарративов, что женщины не могут выучиться на мужские профессии, много десятилетий был закреплен в сознании людей. Нарративы распространяются благодаря яркости их презентации, а не содержанию, и быстро закрепляются в памяти таким образом, что впоследствии ими оперируют автоматически.

---

[17] Kahneman, D. Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice. Nobel prize lecture. 8 December, 2002. P. 465. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf (дата обращения: 12.11.2019).

[18] Шмаков А.В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «буба» изменить экономическую науку? // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 102.

[19] Там же. С. 102.

[20] См.: Shiller R.J. Narrative Economics // American Economic Review. 2017. №107 (4).

Психологическое состояние также определенным образом влияет на процесс выбора решения. Исследование данного вопроса показало, что негативные психические состояния часто приводят к снижению импульсивности и к сокращению рискованных решений, в то время как позитивные психические состояния повышают степень импульсивности и способствуют принятию рискованных решений [21] . Другими словами, эмоции могут препятствовать наиболее рациональному с точки зрения логики решению. Например, люди под влиянием стресса в новой обстановке могут принимать более импульсивные решения с целью произвести впечатление на окружение.

Наряду с психологическими факторами на принятие решение большое влияние оказывают когнитивные процессы, обладающие несовершенствами с точки зрения неоклассики. Так, например, люди не способны точно определить вероятность наступления того или иного события: в большинстве случаев они переоценивают низкие вероятности наступления события и недооценивают высокие вероятности ввиду ошибок оптимизма и пессимизма. Это заставляет их быть слишком самоуверенными и брать на себя чересчур большие риски, или, наоборот, иметь неоправданно высокую склонность к избеганию риска.

Интересный фактор, оказывающий влияние на рискованность индивидов, – предрассудки. Яркий тому пример – вера в удачу. С точки зрения неоклассического подхода удача – это случайный, непредсказуемый параметр, вероятность которого небольшая. Однако в реальности многие люди склонны верить в приметы: например, человек, которому перебежала дорогу черная кошка, может вести себя осторожнее[22]. Представления относительно собственной удачи могут подтолкнуть к необоснованно рискованному решению или наоборот – к излишней осторожности.

Характер информации о совершенных поступках также влияет на принятие решения. Так как большинство поступков базируется на прошлом опыте, при

[21] См.: Forgas J.P. On being happy and mistaken: mood effects on the fundamental attribution error // Journal of Personality and Social Psychology. 1998. Vol. 75. №2.
[22] Долгих С.И. Индивидуальные представления об удаче как фактор принятия решений // Общественные науки и современность. 2019. №4. С. 175.

каждом новом выборе человек автоматически стремится вспомнить совершенные действия в схожих ситуациях, обращаясь к памяти. Выявлено, что для совершения выбора в памяти в первую очередь активизируются положительные характеристики варианта, а в случае отказа от него – отрицательные характеристики [23]. «Это объясняет такую когнитивную ошибку, как эффект формата (framing effect), когда в зависимости от формулировки вопроса меняются предпочтения» [24]. Подтверждая данный факт, А.В. Шмаков отмечает, что для принятия решения не требуется анализа всей доступной информации, а достаточно того, чтобы разница между доводами «за» и «против» достигла определенной пороговой величины, вследствие чего разная скорость поступления позитивной и негативной информации приводит к частичному ее игнорированию[25].

Принимая решение в условиях риска и неопределенности, человек способен оценить выгоду и издержки на каждом шаге, но не «суммировать» их в конечные выгоду или потерю, что еще раз показывает невозможность калькулировать свое решение (как это объясняется в теории перспектив – prospect theory). Экспериментально было доказано, что люди по-разному реагируют на эквивалентные с точки зрения выгод и потерь ситуации в зависимости от того, теряют они или выигрывают, и вариант проигрыша менее предпочтителен (зависимость от точки отсчета) [26]. В условиях неопределенности человек естественным образом будет ориентироваться на краткосрочный период. Доходы значительно отдаленных будущих периодов менее предпочтительны, в связи с чем они будут дисконтироваться по завышенной норме дисконта: например, человек, стремящийся получить 100 долларов через шесть лет вместо 90 долларов

[23] Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. 2017. №2. С. 134.
[24] Там же. С.134.
[25] Шмаков А.В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «буба» изменить экономическую науку? // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 108.
[26] Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамбовского университета: Серия Гуманитарные науки. 2011. №1. С. 184.

через пять лет, в то же время может предпочесть получить 90 долларов сейчас, а не 100 через год[27].

Р. Талер показал не менее интересный феномен, называемый ментальной бухгалтерией (mental accounting): человеческий мозг представляет собой подобие «бухгалтерии», упрощающей принятие решений в сфере личных финансов[28]. Путей потратить сбережения бесконечно много, и оценить наиболее выгодный из вариантов невозможно в силу когнитивных ограничений. Тем не менее, люди способны распределять средства по «счетам», ориентируясь на свои цели, предпочтения и устремления в соответствии с субъективной шкалой полезности.

В целом можно отметить, что рациональность как максимизация полезности в контексте процедурной рациональности неосуществима не только с точки зрения ограниченности когнитивных возможностей – то есть самого процесса принятия решения как мыслительной деятельности, но и с точки зрения цели данного выбора. «Например, расчеты прибыльности вложений в активы длительного пользования на много лет вперед вряд ли нужны, когда в любой момент может произойти социальная революция или когда права собственности защищены крайне плохо»[29]. Неопределенность внешней среды, таким образом, накладывает дополнительные трудности на оценивание затраченных усилий.

Рассмотренные примеры показывают, что стереотипы, предрассудки, индивидуальные суждения – неотъемлемая «неэкономическая» часть экономического поведения, а модель рационального выбора, несмотря на логичность и непротиворечивость, лишь нормативно предписывает человеку определенное поведение в условиях риска и неопределенности. Она ограничена в двух направлениях: функциональном – со стороны правил и норм, накладываемых обществом, и инструментальном – в зависимости от

---

[27] Розмаинский И.В., Ивлиева А.А., Ким П.С., Подгайская А.Э. Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. №4. С. 105.

[28] См.: Thaler R.H. Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making. 1999. Vol. 12.

[29] Розмаинский И.В., Ивлиева А.А., Ким П.С., Подгайская А.Э. Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. №4. С. 105.

интеллектуальных возможностей индивида [30] . В связи с этим она трансформируется в предпосылку ограниченной рациональности, введенную в рамках институционального анализа[31]. Как отмечает В.С. Автономов, «в терминах обыденного языка концепция ограниченной рациональности может интерпретироваться как представление о том, что человек, принимающий решения, руководствуется соображениями здравого смысла (а не научными теориями), целесообразности (в смысле веберовского Zweckrationalitaet), разумности (в противовес вычислительной, оптимизационной рациональности)» [32] . Подобное понимание рациональности приближается к реальному человеческому поведению, что является ключевым для анализа экономических процессов.

Таким образом, в альтернативной модели оцениваются действия экономического человека, направленные не только на реализацию личной выгоды, но и на исследование разнообразных форм реального экономического поведения индивида, не вписывающихся в рамки предписывающей теории. Человек естественным образом стремится к рациональным поступкам, соотносящимися с его интересами, для достижения максимума благосостояния, однако трудность состоит в том, что если люди ограничены в абсолютной рациональности, то им требуется помощь извне – внешнее регулирование [33] . Другими словами, встает вопрос влияния институтов на экономическое поведение.

Можно заключить, что за двести лет модель экономического человека претерпела значительные изменения, что еще раз подтверждает сложность человеческой природы. Изначально ее формирование ориентировалось на западный тип личности, так как разрабатывалась исследователями Западной

[30] Россинская Г.М. Человек экономический и человек психологический: к вопросу об адекватности модели // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2011. №1. С. 128.
[31] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 41–44.
[32] Автономов В.С., Белянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // Общественные науки и современность. 2011. №2. С. 116.
[33] Илюхин А.А., Пономарева С.И., Илюхина С.В. Принцип рациональности в поведенческой экономике // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16. №2. С. 217.

Европы и США. Отмечается, что современный экономический человек наиболее точно проявляется в американском предпринимателе, сочетающем жажду наживы и «мещанские» добродетели, которые в общем виде определяются как экономический рационализм [34]. Покажем изменения неоклассической модели человека и систематизируем параметры модели современного экономического человека на основе междисциплинарного подхода к анализу его поведения (см. таблицу 1):

Таблица 1. Трансформация параметров экономической модели человека.

Параметры	*Модель неоклассического экономического человека*	*Модель современного экономического человека*
Цель	Денежная выгода	Общее благосостояние индивида
Рациональность	Абсолютная рациональность	Ограниченная рациональность
Мотивы	Сугубо экономические мотивы	Учет психологических и когнитивных факторов
Внешняя среда	Определенность и полная информированность о внешней среде	Неопределенность и подвижность внешней среды
Институты	Институты как ограничения	Институты как направления действий

Источник: составлено автором.

Модель как отражение реальности должна быть применима к описанию поведения человека как элемента экономической системы. Встает вопрос: как усовершенствовать модель так, чтобы она, с одной стороны, могла быть универсальна, а с другой, отражала специфику места и времени исследований поведения. Естественно, что не все параметры модели можно просчитать, так как они носят скорее рассудочный характер. Как отмечает М.С. Ковалевская, хотя абстрактность или реалистичность модели может быть ответом на конкретную

[34] Низовцева Л.В. Экономический человек как феномен западной культуры // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2014. №4. С. 61.

цель, поставленную в момент создания модели, современная оценка статуса модели должна учитывать систему идей, лежащих в ее основе, и эта система идей автора модели по сути является одной из ее составляющих [35]. Важно понимать, что идеи являются реакцией на происходящие события, которые не могли быть интерпретированы в рамках существующей системы знаний.

В настоящее время в период становления цифровой экономики в поведении людей отражены технологические изменения, убыстрение производственных процессов, важность знаний. Очевидно, что игнорирование психологических и социальных факторов при анализе поведения ограничивает полноценное представление о мотивах экономической деятельности. Так, Д. Канеман и А. Тверски выявили, что если когнитивные ошибки носят систематический характер, то их можно предсказать и учесть в модели[36]. На принятие решений и формирование модели поведения также значительное влияние оказывают ценности, стереотипы, привычки, политические устремления и т.п., то есть модель человека включена в определенный культурный и исторический контекст. Можно попытаться калькулировать любые действия, объясняя их через призму полезности и издержек, тем не менее, становится очевидным, что экономический агент есть не только математическая абстракция, но и элемент социального взаимодействия, в связи с чем институциональное влияние зачастую может привносить существенное изменение в чисто экономическое поведение, что указывает на актуальность институционального подхода. Благодаря ему можно расширить предмет экономики, учитывая политические, правовые, психологические и иные факторы, исследовать трансформацию условий функционирования механизмов хозяйствования и провести анализ экономических отношений, не ограничиваясь действиями отдельных субъектов, а учитывая их места в обществе[37]. Несмотря на трудности математической оценки измерения и

---

[35] Ковалевская М.С. Экономическая модель и проблемы ее применения // Журнал экономической теории. 2017. №4. С. 97.

[36] См.: Kahneman, D. Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice. Nobel prize lecture. 8 December, 2002. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf (дата обращения: 12.11.2019).

[37] Жданов Д.А. Человек экономический – взгляды и подходы // Журнал экономической теории. 2014. №3. С. 111.

эффективности внешних факторов ввиду того, что социальные взаимодействия на разных исторических этапах и в разных социумах чрезвычайно динамичны, без их учета полноценное исследование экономики в системном аспекте невозможно.

Междисциплинарный подход, применяя результаты поведенческой экономики и социальных наук, позволяет повысить реалистичность и описательную силу модели.

Таким образом, модель человека в экономике, являясь одновременно и объектом, и инструментом исследования, на протяжении истории ее формирования соединила в себе разнообразные особенности человеческой деятельности, выходящие за рамки неоклассического экономического анализа. Принимая многогранность и динамичность экономической деятельности, поведение человека целесообразно отражать через тесную взаимосвязь внутренних особенностей индивида и воздействия внешней среды.

1.2 Сущность оппортунистического поведения как экономической категории

Неоклассическая модель человека в экономике, построенная на принципах максимизации полезности, устойчивости предпочтений, полноты информации, исключает социальную составляющую поведения из анализа. С одной стороны, введенных предпосылок достаточно для получения необходимых прогнозов. Например, принципы поведения, искусно представленные Г. Беккером, стали применимы практически к любой сфере человеческой деятельности, например, к браку, дружбе, преступлению и т.п. [38] . Экономический субъект предстает идеальным участником социально-экономического взаимодействия, достигая поставленных целей при максимизации собственной полезности. Так как любое решение человека можно интерпретировать через категории выгод и издержек, этический компонент успешно описывается как величина, которую можно просчитать (такие категории как моральное удовлетворение, радость или наоборот разочарование приравниваются к абстрактной выгоде). Однако в

[38] См.: Becker G.S. The economic way of looking at life // The Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. No. 3. [Электронный ресурс]. URL: The Economic Way of Looking at Life (uchicago.edu) (дата обращения: 15.11.2019).

альтернативном подходе помимо того, что индивид не способен не только вести себя рационально с точки зрения максимизации полезности, он своими действиями также может оказывать негативное влияние на контрагентов, что отражается на функционировании экономики в целом. Зачастую человек достигает своих целей посредством снижения собственных затрат, что приводит к дополнительным издержкам и снижает эффективность экономических процессов. В связи с этим введенное О. Уильямсоном наряду с ограниченной рациональностью понятие оппортунизма в качестве поведенческой предпосылки экономического анализа стало своего рода прорывом в понимании реального экономического поведения.

Предваряя анализ оппортунистического поведения, обратимся к истории становления понятия. «Оппортунизм» как научная категория берет начало из политической борьбы, где он рассматривался как противопоставление своих взглядов позиции большинства, а применительно к рабочему движению как его подчинение интересам классовых противников – буржуазии[39]. Это обусловлено тем, что проблема оппортунизма имплицитно – в качестве неявного объекта – с использованием разных дефиниций рассматривалась философами со времен первых учений о политике и хозяйстве[40]. Это представляется логичным ввиду того, что вопросы справедливости, честности, нравственности входят в предметное поле философии, непосредственно влияя на хозяйственную жизнь людей.

Среди первых исследователей-экономистов, кто пытался качественно описать оппортунистическое поведение, можно выделить Т. Веблена. Согласно ему, истоки подобного поведения заключаются в хищническом темпераменте и особом образе мыслей некоторых людей, которые на практике приводят к накоплению богатства и в крайней степени к насильственному захвату[41]. Кроме того, «хищническая духовная позиция включает в себя две варварские черты:

[39] См.: Ленин В.И. Сочинения. Том 42 // Полное собрание сочинений. М.: Издательство политической литературы, 1970.
[40] Беляев В.И., Мельников А.Н., Самсонов Р.А. Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений. Монография. Барнаул: Изд-во «Концепт», 2015. С. 39.
[41] Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 266.

злобность и коварство, что является выражением чисто эгоистического склада ума. Эти черты воспитаны денежной культурой, обладают большой эстетической ценностью и чрезвычайно полезны в целях получения личных выгод в жизни индивидом, который заботится о достижении успеха» [42] . Таким образом, предыстория определения оппортунистического поведения в системе экономических отношений указывает на психологический и нравственный компоненты, естественным образом связанные с экономической деятельностью[43].

Научное обрамление категории и ее современное понимание закрепилось в рамках новой институциональной экономической теории О. Уильямсоном. Оппортунизм – это «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими» [44] . Отношения экономических агентов регулируются в рамках заключенных ими соглашений, где каждый из них является контрагентом по отношению к другой стороне. В широком смысле оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации контрагенту, что приводит к действительной или мнимой информационной асимметрии. Если сужать данное понятие, то оно означает использование более изощренных форм обмана в пассивной и активной формах как до, так и после заключения сделок [45].

Исходя из представленных нами трактовок оппортунизма, можно отметить, что сущность понятия связана с добросовестностью поведения.

Существуют различные точки зрения относительно соотношения понятий оппортунизма и недобросовестного поведения. В рамках одного из подходов, оппортунизм представляет собой недобросовестное поведение, которое нарушает условия сделки и преследует получение односторонних выгод в ущерб

---

[42] Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 266.
[43] Тутов Л.А., Лозина О.И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №74. С. 257.
[44] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 43.
[45] Там же. С. 43.

партнеру [46] . Здесь через понятие «недобросовестности» выявляется его взаимосвязь с понятием норм морали, ценностных установок как предпосылки таких действий. Однако существует противоположный подход, предложенный Р. Шеллом, согласно которому стремление к собственному интересу не может быть приравнено к недобросовестности. Подчеркивается, что оппортунист использует ресурсы партнера в свою пользу, нарушая условия договора, но его действия не являются следствием его аморальности [47] . То есть характер оппортунистического поведения не заключает в себе моральную составляющую и не может быть сведен к таким понятиям, как честность, порядочность и т.п. Тем не менее, большинство исследователей сходятся во мнении, что оппортунистическое поведение есть прежде всего обман в разных проявлениях, в связи с чем противоположный подход можно считать выходящим за предметные рамки настоящего исследования.

По мнению автора, важно подчеркнуть, что разные подходы по-своему определяют истоки недобросовестного поведения, от которого зависит возможность его прогнозирования и регулирования. В то время как рационалистки ориентированные направления экономической теории соотносят оппортунизм с максимизирующим поведением, моральная экономика (здесь моральная экономика подразумевает подходы к исследованию оппортунистического поведения, противопоставленные неоклассике в отношении вопроса ограничения подобного поведения регуляторами, как внутренними, так и внешними, – О.И.) доказывает, «что человек не является прирожденным максимизирующим оппортунистом, его действия во многом зависят от ценностей, в том числе полученных в результате социализации или сформированных под воздействием накопленного обществом социального капитала, определяющего динамику индивидуального поведения в аспекте честности–нечестности» [48] .

---

[46] Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности: некоторые итоги опроса российских предприятий // Рынок ценных бумаг. 2001. №20. С. 35.

[47] Shell R. Opportunism and Trust in Negotiation of Commercial Contracts: Toward a New Cause of Action // Vanderbilt Law Review. 1991. Vol. 44. P. 20.

[48] Чащин В.В. Семиотические аспекты поведенческой концепции экономического оппортунизма: обман, сигналы, мораль // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. №7. С. 211.

Альтернативный неоклассике подход указывает таким образом на оппортунистическое поведение как на одну из разнообразных форм экономического поведения. В качестве примера можно привести определение, предложенное А.Е. Шаститко: оппортунизм – поведение, нацеленное на преследование собственных интересов в противоречие другим и не ограниченное соображениями морали[49]. В.С. Автономов и А.В. Белянин подчеркивают, что моральная норма ощущается индивидами как ограничение, и разница между моральными нормами и поведением человека качественная, не количественная, в связи с чем мораль для рыночной экономики должна не принадлежать рынку, а ограничивать его[50]. Одно из подтверждений данному подходу – нарушение правил: зачастую оно происходит не из-за отсутствия их формального закрепления, а из-за низкого уровня ответственности человека, соотносимой с усвоением необходимых ценностей и норм поведения.

Так как оппортунизм предполагает включение в действия индивидов социальной составляющей, обратимся к анализу оппортунистического поведения с позиции социальных наук. В данном подходе оппортунизм сопряжен с понятием деструктивного поведения сотрудника, которое, во-первых, способствует достижению личных целей, вступающих в конфликт с целями и задачами организации, во-вторых, препятствует достижению организационных целей, в-третьих (как следствие), носит неформальный, скрытный характер и чаще всего является результатом действия ситуационных факторов[51]. Деструктивное поведение, наряду с оппортунистическим, является результатом ряда предпосылок, внутренних и внешних, влияющих на принятие решения, однако приведенный подход рассматривает подобные действия через призму управленческих процессов как особого типа социального взаимодействия и ограничен исключительно организационными рамками, в которых человек является объектом управления (работником). Тем не менее, его исследование

[49] См.: Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: ТЕИС, 2010.
[50] Автономов В.С., Белянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // Общественные науки и современность. 2011. №2. С. 117.
[51] Нарожная Д.А. Деструктивная мотивация как объект управления // Государственное управление. Электронный вестник. 2014. №44. С. 34-35.

может быть полезно для выявления специфики форм и мер регулирования оппортунистического поведения в организации как разновидности экономического взаимодействия.

Так как взаимодействие контрагентов происходит посредством обмена информацией, оппортунизм выявляется в процессе отношений обмена между экономическими субъектами. Часть авторов, опираясь на определение, сформулированное О. Уильямсоном, подчеркивают, что оппортунизм основан на предоставлении партнеру ассиметричной информации: неполной или искаженной для осуществления собственной выгоды. Приведем определение, согласно которому оппортунизм – «преднамеренное скрытое поведение экономического субъекта, основанное на использовании информационного преимущества и направленное на достижение личного интереса в ущерб другим участникам соглашения»[52].

По нашему мнению, важным является выявление соотношения оппортунизма и эгоистического поведения: в первом случае индивид, реализуя собственный интерес, причиняет ущерб контрагенту. В случае же эгоизма он преследует личные цели (иначе он не вступал бы в экономические отношения), но действует в рамках установленных правил. О. Уильямсон выделяет у эгоистического поведения как следования своим интересам три уровня: слабую, полусильную и сильную формы[53]. Если слабая форма связана с послушанием, полусильная форма – с простым следованием своим интересам, то сильная форма и есть оппортунизм. В экономических отношениях часто используется понятие разумного эгоизма[54], в сущности, не имеющего негативного смыслового оттенка, а подразумевающего приоритет личных интересов, не противоречащий интересам других, потому что для экономического субъекта обратная ситуация невыгодна. Оппортунизм предстает более сильной формой эгоизма как негативного явления и

---

[52] Кундакчян Р.М., Григорьева Н.С. Теоретико-методологические аспекты исследования оппортунистического поведения в контрактных отношениях // Проблемы современной экономики. 2016. №3. [Электронный ресурс]. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5853 (дата обращения: 13.12.2019).

[53] Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 43.

[54] Понятие предложено А. Смитом.

подразумевает нанесение ущерба противоположной стороне. Для наиболее точного описания отличия можно привести определение, сформулированное В.В. Мельниковым: оппортунизм – «преднамеренное использование возникающих благоприятных ситуаций для достижения личных интересов вопреки условиям договоренностей в ущерб интересам контрагента»[55]. Как видно, оппортунизм не возникает при одинаковых интересах сторон, несмотря на эгоистические устремления каждой. Напротив, их разногласия неотвратимо приводят к подобным действиям.

Исходя из определений оппортунизма, выделим ряд его характеристик как экономической категории:

1) Несовпадение интересов контрагентов. Именно расхождение в интересах сторон сопровождает оппортунистическое поведение, в противоположном случае они бы действовали совместно, между ними установилось сотрудничество и проблемы оппортунизма не возникло.

2) Несоблюдение или нарушение заключенного соглашения. Условием взаимодействия экономических агентов является заключение ими соглашения, в рамках которого и проявляется оппортунистическое поведение. Другие виды поведения могут проявляться при иных формах взаимодействия. Подчёркивается, что главное свойство оппортунистической сделки в сравнении с простой экспроприацией или перераспределением ренты контракта заключается в том, что сделка должна состояться в принципе, т.е. для контрагента-оппортуниста должно сохраняться условие добровольного участия в контрактных процессах[56]. Подобное условие отличает оппортунистическое поведение от других форм, например, девиантного поведения, которое хоть и связано с преследование эгоистических целей, но проявляется вне контрактных отношений.

3) Информационная асимметрия, заключающаяся в наличии информационного преимущества одной из сторон и обладании неполной,

[55] Мельников В.В. Происхождение оппортунизма: психологические основы // Terra Economicus. 2014. Том 12. № 4. С. 93.
[56] Чащин В.В. Семиотические аспекты поведенческой концепции экономического оппортунизма: обман, сигналы, мораль // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. №7. С. 215.

искаженной информацией другой стороной. Следовательно, проблема оппортунизма возникает не только в силу информационной асимметрии, но и в целом ввиду производства информации и передачи ее через различные каналы.

4) Скрытый характер данного поведения: экономический агент не раскрывает свою деятельность, иначе возникла бы ситуация открытого столкновения интересов, которая сразу решилась. Оппортунистическое поведение, напротив, тяжело выявить незамедлительно.

5) Преднамеренный характер данного поведения: для экономического субъекта сущность его действий очевидна и спланирована.

6) Ущерб контрагента. Результатом оппортунистического поведения является не только удовлетворение собственных интересов, но и в разной степени уменьшение полезности противоположной стороны.

7) Перераспределение богатства[57]: оппортунизм одной из сторон сделки приводит к росту издержек другой посредством причиняемого ей ущерба, и эта сторона теряет часть своего богатства.

Рассмотрев подходы к формулировке понятия оппортунистического поведения и определив его сущность, перейдем к его классификации. Классификация оппортунистических действий достаточно разнообразна в связи со сложностью исследуемой категории и выделением различных классифицируемых признаков. Согласно О. Уильямсону, оппортунизм подразделяется на предконтрактный и постконтрактный – ex ante и ex post соответственно[58]. Предконтрактный оппортунизм возникает до заключения контракта, когда одна из сторон вводит в заблуждение другую. Постконтрактный оппортунизм – ситуация, при которой нарушаются или соблюдаются в неполной мере условия уже заключенного контракта. А.В. Бас представляет более детальную классификацию оппортунизма на разных стадиях контракта[59]: поиск

[57]См.: Мартюкова Е.Г. Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории // Экономика и предпринимательство. 2012. №5.

[58] Уильямсон О. Экономические институты капитализм: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. С. 98.

[59] Бас А.В. Регулирование оппортунистического поведения экономических субъектов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. №4. С. 53.

партнера, обсуждение условий контракта, заключение, исполнение контракта. Подчеркивается, что при реализации контракта одна сторона уклоняется от выполнения, либо выполняет действия, не предусмотренные в контракте. В первом случае она преувеличивает собственные возможности выполнения контракта, во втором – использует уже имеющийся доступ к ресурсам контрагента в личных целях. Критерий классификации здесь – стадия контракта, на которой проявляется оппортунизм. В рамках приведенной классификации можно привести подход, подразделяющий оппортунизм в зависимости от типа асимметрии информации: скрытые характеристики, скрытые действия и скрытые намерения [60] . При скрытых характеристиках неизвестны качественные характеристики предмета соглашения, что соотносится с предконтрактным оппортунизмом, а скрытые действия и намерения проявляются уже на стадии заключения контракта. Скрытые намерения, несмотря на то что, сами по себе не сопряжены с конкретными оппортунистическими действами, тем не менее, создают риски для возникновения и развития информационной асимметрии.

Оппортунизм можно классифицировать на внешний и внутренний. Здесь критерием выступает его проявление в рамках организации или во внешней среде. А.В. Бас определяет такое разделение как эндогенный и экзогенный оппортунизм [61]. Если эндогенный проявляется только внутри организации, то экзогенный выходит за ее пределы и связан уже с внешними отношениями. Однако они тесно связаны друг с другом, так как организация непосредственно взаимодействует с внешней средой.

Часть авторов в качестве одной из классификаций предлагают разделять оппортунизм на грубый, стратегический и естественный[62]. Грубый оппортунизм как самая сильная степень предполагает преднамеренное нарушение обязательств,

---

[60] См.: Мартюкова Е.Г. Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории // Экономика и предпринимательство. 2012. №5.

[61] Бас А.В. Оппортунистическое поведение хозяйственных субъектов как объект экономического анализа // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. №3. С. 53.

[62] Кристиневич С.А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2018. №6.; Козлова Е.В. Формы проявления оппортунистического поведения менеджеров в крупных российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. №32. С. 78.

стратегический оппортунизм является результатом асимметрии информации, при которой у одного из индивидов есть возможность сделать свои действия ненаблюдаемыми в долгосрочной перспективе, естественный оппортунизм подразумевает, что у агента отсутствует преднамеренность в подобных действиях и нарушение соглашений в большей степени связано с изменениями внешней среды. Здесь в качестве классифицируемого признака можно выделить предпосылку проявления подобных действий. Однако, по нашему мнению, приведенная классификация неточна, так как стратегический и грубый вид оппортунизма во многом дублируют друг друга, поэтому их можно объединить в единую категорию как более сильный вид оппортунизма по сравнению с естественным.

Наряду с анализом поведения на индивидуальном уровне стоит обратить внимание на оппортунизм в коллективных действиях. Е.М. Скаржинская и В.И. Цуриков предлагают четыре основные модели поведения в зависимости от критериев оптимальности, которыми руководствуется индивид, а также от характерных для него норм поведения: крайняя форма эгоизма, сильная форма эгоизма, ситуативный эгоизм и взвешенный альтруизм [63]. В случае крайней формы эгоизма индивид стремится к максимизации собственного интереса, не считаясь с возможностью причинения ущерба окружающим, и отказывается от оппортунистического поведения только в тех случаях, если санкции за подобные действия исключают любую возможность получения выгоды. При сильной форме индивид не склонен к проявлению оппортунистического поведения только в случае уверенности, что никто из членов коллектива не ведет себя оппортунистически. Соответственно, в случае предположения о наличии оппортунистических действий со стороны хотя бы одного из представителей коллектива он автоматически выбирает аналогичный вариант. Ситуативный эгоизм предполагает, что индивид может вести себя оппортунистически при обнаружении таких же действий у большинства членов коллектива; взвешенный

[63] Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Моделирование коллективных действий: значимость кооперативных соглашений // Российский журнал менеджмента. 2019. №3. С. 342.

альтруизм возникает ввиду непредвиденных факторов. По нашему мнению, приведенные классификации отражают частоту проявлений недобросовестного поведения, и выделенные типы можно разделить на ситуативный и регулярный оппортунизм.

В зависимости от силы воздействия оппортунизм может быть подразделен на сильную и слабую форму: сильная форма как более явная предполагает действия или бездействие, связанные с непосредственным нарушением условий соглашений, в то время как слабая форма связана с нарушением норм, которые официально не закреплены в соглашении, но соотносимы с единым пониманием взаимных обязательств партнерами[64]. Приведенная классификация во многом соответствует разделению оппортунизма по признаку вида нарушенных договоренностей – формальных договорных обязательств или неформальных соглашений, на основе которых во многом выстраивается взаимодействие сторон.

Как отмечает В.Л. Тамбовцев, в более поздних исследованиях были предложены другие классификации оппортунизма: активный (ложь, воровство и мошенничество) и пассивный (отсутствие самоотдачи для достижения наилучших результатов); с высокой (high-stake) и низкой (low-stake) выгодой, проявляющийся в стабильной или изменившейся ситуации; публичные (наблюдаемые посторонними внутри организаций) и частные формы оппортунизма[65].

Систематизируем виды оппортунистического поведения по классифицируемому признаку (см. таблицу 2):

[64] См.: Кундакчян Р.М., Григорьева Н.С. Теоретико-методологические аспекты исследования оппортунистического поведения в контрактных отношениях // Проблемы современной экономики. 2016. №3. [Электронный ресурс]. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5853 (дата обращения: 15.12.2019).
[65] Тамбовцев В.Л. Планирование и оппортунизм // Вопросы экономики. 2017. №1. С. 3.

Таблица 2. Классификация оппортунистического поведения.

Классифицируемый признак	Виды оппортунистического поведения
Стадия контракта	- Предконтрактный - Постконтрактный
Тип асимметрии информации	- Скрытые характеристики - Скрытые действия - Скрытые намерения
Направления проявления	- Эндогенный (внутренний) - Экзогенный (внешний)
Сила проявления	- Сильный - Слабый
Частота проявления	- Регулярный - Ситуативный
Внешние условия	- Проявляющийся в стабильной ситуации - Проявляющийся в изменившейся ситуации
Наблюдение	- Активный - Пассивный
Степень выгоды	- С высокой выгодой - С низкой выгодой

Источник: составлено автором.

Разнообразие подходов к трактовке и классификации оппортунистического поведения подчеркивает содержательную сложность данной категории, в том числе в контексте социально-экономических отношений, что указывает на необходимость его определения в модели человека.

1.3 Оппортунистическое поведение как объективная предпосылка модели человека в современной экономике

На основе анализа оппортунистического поведения как экономической категории в рамках общепринятого подхода оно рассматривается как исключительно негативное явление. Склонность экономического субъекта к оппортунистическому поведению в разных формах в целях улучшения своего положения за счет неосведомленного контрагента предстает неотъемлемым элементом экономических отношений. Вместе с тем одним из ключевых факторов экономического развития является конкуренция при пользовании ограниченными ресурсами. Конкуренция в экономических отношениях приводит к стремлению индивида достичь конкурентных преимуществ и в конечном счете обладать необходимым уровнем конкурентоспособности. Успешность деятельности человека как экономического субъекта определяется его адаптацией, или приспособлением к внешней среде, извлечением наибольшей полезности из имеющихся ресурсов. В этой связи встает вопрос о рассмотрении оппортунизма не только как исключительно спланированного негативного действия, но и как вынужденного акта, который способствует сохранению собственного положения на приемлемом уровне. Кроме того, возникает вопрос, почему индивид прибегает к такому поведению, если может достигнуть необходимых результатов, выполняя обязанности или следуя сложившимся правилам. Следовательно, существуют особые основания выбора оппортунистического поведения, в котором отражается двойственная природа человека, действующего в соответствии с эволюционным принципом.

Недобросовестное, эгоистическое поведение целесообразно представлять как своего рода рациональное принятие решения, при котором человек сравнивает ожидаемую выгоду и издержки нечестных поступков, в связи с чем можно ввести категорию эффективности оппортунистического поведения:

$$Э_{\text{о.п.}} = \frac{\text{результат}}{\text{затраты}},$$

где $Э_{о.п.}$ – эффективность оппортунистического поведения, результат – те выгоды, которые получает индивид от следования оппортунизму, и затраты – соответствующие риски, потенциальные и реальные, которые он несет при данном поведении. Выбор между добросовестным и оппортунистическим поведением объясняется рационализацией собственной деятельности при сопоставлении результатов и затрат на каждый из вариантов. Однако максимизация полезности при удовлетворении личных потребностей вступает в конфликт с рационализацией собственных затрат: человек подвергает себя значительному риску, нарушая условия соглашения, и в случае раскрытия может понести больше предполагаемых убытков. Если в неоклассической модели человек, владея всей доступной ему информацией, способен точно просчитать свой выбор, здесь же эффективность подобного выбора неочевидна, так как в реальности возникают ограничения, препятствующие следованию наиболее эффективному варианту [66]. Соответственно, существуют особые основания, объясняющие выбор оппортунистического поведения в рамках альтернативной модели человека.

В расширенном понимании рациональности, соотносящейся с категорией разумных, адекватных действий, прибегая к оппортунизму, индивид прежде всего оценивает целесообразность своего поступка (есть ли смысл вообще его совершать). В.В. Вольчик отмечает, что оппортунизм может быть поведенческой предпосылкой в том случае, если можно выделить «определенные нормы поведения», отклонением от которых и является оппортунизм, в связи с чем следование своим интересам любым способом предполагает, что существуют альтернативные варианты рационального поведения[67]. Проблема здесь состоит в том, что необходимый, «добросовестный» вариант рациональности не осуществляется ввиду тех причин, которые отражает модель человека. Вместе с

[66] Лозина О.И., Тутов Л.А. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №5. С. 30-31.
[67] Вольчик В.В. Всепобеждающий оппортунизм: эволюция институтов размещения государственного заказа в России // Terra Economicus. 2009. Том 7. №4. С. 46.

тем процедурный аспект рациональности порождает вопрос: почему индивид принимает решение о воплощении данного типа поведения? Как отмечалось ранее, акцент смещается на сам процесс принятия данного решения, который осуществляется под воздействием ряда факторов. В рамках подхода А.В. Шмакова эти факторы могут быть классифицированы на следующие типы: личностные – психофизиологические особенности конкретного человека; социально-культурные – культура, история предшествующего развития; морально-нравственные – нормы, правила поведения, стереотипы и т.д.; когнитивные – мыслительная система, обеспечивающая осуществление процессов познания; ситуационные – состояние, выбранное в качестве точки отсчета, ожидания, интерпретация происходящих событий, эмоциональный настрой и т.[68] По мнению автора, все факторы могут быть сгруппированы в личностные (эндогенные), то есть непосредственно относящиеся к индивиду как обладателю совокупности качеств, в т.ч. связанных с психическими и когнитивными процессами, и воспринимаемые (экзогенные) им факторы внешней среды, связанные с его участием в социально-экономическом взаимодействии.

Исходя из выделенных факторов, рассмотрим особенности принятия решения о выборе оппортунистического поведения. Прежде всего, число факторов, влияющих на принятие решения, огромно, и невозможно учесть их все ввиду ограниченности интеллектуальных особенностей индивида. Во-вторых, набор альтернатив для конечного решения может меняться из-за подвижности внешней среды, включения новых, в том числе непредвиденных обстоятельств. В качестве примеров можно привести новые условия соглашений, временной фактор, необходимость взаимодействия с новыми контрагентами и т.п. Многообразие факторов и альтернатив как возможностей и ограничений подводит еще к одной проблеме – количественной оценке принятого решения. Неполнота и несовершенство информации задает трудности для сопоставления издержек и выгод от нарушения или соблюдения обязательств. Сопоставить денежное

[68] См.: Шмаков А.В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «буба» изменить экономическую науку? // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4.

вознаграждение с физическими и психологическими выгодами или затратами по универсальной шкале не представляется возможным. Как отмечалось ранее, для принятия решения не требуется анализа всей доступной информации, а достаточно определенной разницы между доводами «за» и «против[69]. Вследствие этого информация, частично или полностью, не воспринимается. Наконец, индивид не способен учесть и просчитать все последствия его решения, чтобы в полной мере оценить его эффективность. Таким образом, когнитивные ограничения и информационная ограниченность о внешней среде не позволяет индивиду принять наиболее эффективное решение. Согласно исследованиям[70], человеческая психика не готова затрачивать значительные ресурсы для наиболее рационального поведения в каждом конкретном случае. При этом отмечается, что экономические агенты следуют в любой сложной и неопределенной ситуации скорее приобретенным привычкам, установленным правилам и социальным нормам, что подчеркивает важность для экономического подхода учета субъективного фактора в поведении[71]. Выработанную логику можно сопоставить с подходом Д. Канемана, в рамках которого у человека выделяются два режима мышления: система 1 и система 2[72]. Система 1 срабатывает автоматически и очень быстро, не требуя усилий. Она сопряжена с ощущениями, интуитивными догадками, эмоциями, которые упрощают процесс понимания реальности. Система 1, таким образом, предназначена для того, чтобы отслеживать и обновлять субъективную модель упрощенного субъектом окружающего мира.

Осознание того, что система 1 участвует в подавляющем большинстве мыслительных операций, важно для объяснения решений, не вписывающихся в неоклассическое понимание экономического выбора, по сути выходящего за пределы сознания. Как отмечает А.А. Шаститко, во время принятия решения сознание «может быть занято чем-то другим (стресс, другое, более важное

[69] Шмаков А.В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «буба» изменить экономическую науку? // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 108.
[70] Исследования Г. Саймона, Д. Канемана, А. Тверски.
[71] См.: Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. / Пер. с англ. Д. Прияткина. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010.
[72] См.: Канеман Д. Думай медленно, решай быстро. М.: АСТ, 2013.

задание и т.д.)», и «такие условия гораздо реалистичнее для каждодневных потребительских решений, чем те, при которых потребители осознанно рассматривают все доступные альтернативы и делают выбор» [73]. Таким образом, принятие решений часто происходит на подсознательном уровне. Как уже отмечалось, эмоциональное состояние также является фактором того или иного действия. Так, нейробиолог А. Дамасио подчеркивает значимость эмоций при принятии решений с учетом их непротиворечивости разуму: эмоции являются частью интуиции, позволяя принимать решения с наименьшими затратами [74]. Несмотря на то что подобные решения могут быть и ошибочными, эмоциональный компонент непосредственно сопряжен с системой 1. А.В. Шмаков, например, связывает поведенческие реакции с активностью соответствующих нейронных сетей: событие, имеющее сильное эмоциональное влияние, способно увести человека от принятия наиболее рационального решения, поскольку разница потенциалов нейронных сетей, отвечающих за рациональное и эмоциональное решение, очень быстро достигнет пороговой величины, что не позволит его полноценно обдумать [75]. Оппортунистическое поведение, таким образом, может являться реакцией системы 1 на эмоциональный фактор.

Система 2 предполагает умственные усилия, сосредоточение внимания; посредством нее решения принимаются на основе сложного мыслительного процесса. Именно Система 2 отвечает за контроль поведения. Оппортунистическое поведение может быть объяснено в рамках двух систем. С одной стороны, в своей деятельности индивид оперирует прошлым опытом и интуицией о тех или иных поступках: если, например, работник привык отлынивать от работы, потому что уже делал так и остался безнаказанным, у него

---

[73] Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. 2017. №2. С. 137.

[74] См.: Damasio A. Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain. 1994. [Электронный ресурс]. URL: Damasio_Antonio_R_Descartes_Error_Emotion_Reason_and_the_Human_Brain.pdf (monoskop.org) (дата обращения: 10.02.2021)

[75] Шмаков А.В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «буба» изменить экономическую науку? // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 107.

вырабатывается установка на подобное поведение, и в очередной раз он поступит так же практически автоматически. Это связано с тем, что люди доверяют своим предчувствиям и оценивают знакомую ситуацию как комфортную. Однако если система 1 испытывает трудности, она обращается к системе 2 для решения задачи с помощью более подробной обработки, что требует определенных усилий. В примере с работником возникает еще вопрос: каким образом работник принимал решения для обращения к оппортунистическому поведению? Вероятно, сначала он оценивал, к чему приведет такое поведение, будет ли он наказан руководителем, сколько сил он сэкономит, как может потратить свободное время, сопоставлял издержки от выполнения обязательств и их нарушения и т.п. Можно предположить, что решение, принятое на основе системы 2, должно быть более взвешенным, обдуманным, то есть разумным. Однако при ограниченности времени с точки зрения инструментальной рациональности более рациональные решения могут быть приняты как раз на основе интуиции ввиду того, что подсознание способно быстрее обрабатывать информацию[76]. Так как индивиды осуществляют деятельность в условиях неопределенности и рационально ограничены, оптимальный вариант трансформируется в разумный (рациональный в широком смысле) способ преодоления неопределенности. «Ограниченность используемых методов познания мира и обусловливала появление устойчивых, повторяющихся паттернов ошибочных действий – предубеждений, наносящих экономике ущерб»[77]. Индивид, принимая то или иное решение, не может пересмотреть его альтернативы ввиду ограниченных возможностей мозга, поэтому оппортунистическое поведение связано не с эффективностью как максимизацией полезности, а является *удовлетворительным* решением для рационализации своей деятельности.

И.В. Галочкин, в контексте сформированной логики, объединяет врожденные и приобретенные схемы поведения в механизмы поведения и

---

[76] Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. 2017. №2. С. 136.

[77] Чащин В.В. Экономический оппортунизм с точки зрения поведенческой экономики: вариативность концептуальных положений // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. №9. С. 178.

разделяет их по тому периоду, когда они возникли в развитии общества: чем старше механизм поведения, тем быстрее и с меньшими затратами он работает, однако с большей вероятностью ведет к неоптимальному поведению[78]. Даже при наличии эффективных механизмов в большинстве случаев индивид использует устаревшие механизмы ввиду меньших мыслительных затрат.

Может быть, человек бы и следовал выполнению заключенного соглашения, но вариант оппортунистического поведения стал для него наиболее удобным. Если подобные действия укореняются, то в последующие разы он прибегает к ним уже автоматически на основе прошлого опыта и выработанной привычки.

Важный фактор в процессе принятия решения о следовании добросовестному поведению и вместе с тем противоположная характеристика оппортунизма – мораль[79]. Хотя моральный фактор в явном виде выходит за предметные рамки исследования экономического обмена, он указывает на важность социального взаимодействия индивидов и является одним из показателей его качества. В случае исключения недобросовестности не возникало бы проблемы столкновения частных интересов, нарушения общего институционального интереса, имеющих побочный эффект для функционирования многих процессов. Оперируя категорией морали, стоит отметить, что индивид наряду с информационной неопределенностью действует в условиях моральной неопределенности. С одной стороны, поведение человека во многом детерминировано моральной составляющей его личности: люди в большинстве случаев обладают интуитивными оценками, какие поступки хорошие, а какие плохие. Более того, человек при принятии решения ориентируется на чувства от совершения поступка с позиции нравственности. Таким образом, индивид совмещает индивидуальную целесообразность своих действий с их моральной состоятельностью, что во многом ограничивает его при

[78] См.: Галочкин И.В. Модель человека в современной экономической теории. М.: Линкор, 2009.
[79] Мораль – «понятие, посредством которого в мыслительном и практическом опыте людей вычленяются обычаи, законы, характеры, выражающие высшие ценности и долженствование, через которые человек проявляет себя как разумное, сознательное и свободное создание (существо) // Философия. Энциклопедический словарь. М.: Гардарики, 2004. [Электронный ресурс]. URL: https://academic.ru/ (дата обращения: 10.12.2019)

выборе того или иного поведения[80]. Другими словами, поступки связаны с приемлемым соотношением морали и личной выгоды. Большинство моральных суждений строится на интуитивных оценках в привычных ситуациях, и человек способен интуитивно определять терпимое для себя отклонение от норм. В экономическом смысле отклонение от морали представляет собой форму полученной от обмана выгоды. Однако в новой ситуации может возникнуть противоречие[81] выбора модели поведения. Как уже отмечалось, психика стремится экономить ресурсы, поэтому, производя интуитивную оценку, человек моделирует исход событий, ориентируясь на простоту сопоставления текущего состояния с желаемым. В качестве подтверждения можно привести в пример такую особенность памяти, как поиск подтверждения изначальной мысли (confirmation bias): подобный процесс активизирует лишь определенную информацию, в том числе зависящую от формулировки вопроса. Это приводит к другой когнитивной ошибке – излишней самоуверенности[82], при которой человек в первую очередь объясняет свою правоту, а не ошибку в случае неподходящего решения. Применительно к оппортунистическому поведению это во многом объясняет, почему человек в большинстве случае склонен оправдывать себя.

Так как оппортунистическое поведение подразумевает склонность к риску, такой фактор, как вера в удачу, может иметь значение для соответствующего решения. Отмечается, что люди, верящие в удачу, менее эмоционально устойчивы, что приводит, вероятно, к более рискованным решениям[83]. Подчеркнем, что вера в удачу в целом и вера в собственную удачу по-разному определяют склонность к оппортунизму. Так, Э. Томсон и Г. Прендергаст предлагают понятие luckiness (личное везение – О.И.), формирующие факторы

---

[80] Чащин В.В. Экономический оппортунизм с точки зрения поведенческой экономики: вариативность концептуальных положений // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. №9. С. 179.

[81]Точный термин – когнитивный диссонанс – «переживание дискомфорта, возникающее из-за действий, идущих вразрез с собственными убеждениями». Данное состояние возникает, когда индивид обладает двумя противоположными представлениями, намерениями относительно одного объекта // Большая психологическая энциклопедия. [Электронный ресурс]. URL: http://psychology.academic.ru/ (дата обращения: 10.12.2019)

[82] Thompson E. R., Prendergast G.P. Belief in luck and luckiness: Conceptual clarification and new measure validation // Personality and Individual Differences. 2013. №54. P. 501–506.

[83] См.: Долгих. Индивидуальные представления об удаче как фактор принятия решений // Общественные науки и современность. 2019. №4.

которого могут быть противоположны по отношению к вере в удачу[84]. В ходе проведенного исследования авторами выявлено, что невротизм, оптимизм, удовлетворенность жизнью, самоконтроль отрицательно коррелировали с верой в удачу, и наоборот – положительно с верой в личное везение[85]. Исходя из этого можно заключить, что оппортунистическое поведение может стать защитной реакцией человека на свое отношение к собственной неудаче, несбывшиеся ожидания и прогнозы: если «всем везет, а мне нет», какова необходимость приложения максимально возможных усилий?

Выявленные психологические и когнитивные характеристики, таким образом, подтверждают, что выбор оппортунистического поведения не только не тождественен максимизации полезности, но и имеет более глубокие основания, чем только преднамеренное следование эгоистичным целям.

Методология новой институциональной экономической теории актуальна для анализа поведенческих предпосылок модели человека в контексте его участия в социально-экономическом взаимодействии, подчеркивая влияние внешних по отношению к экономическому субъекту факторов[86]. При экономическом выборе человек, будучи рационализатором, сравнивает выгоды и издержки от следования общественным нормам и реализации собственного интереса, и в случае наименьшей выгоды от первого варианта ставит индивидуальные цели в приоритет. А.Е. Шаститко подчеркивает, что социализация не означает однозначного следования существующим социальным нормам, главным здесь является их учет при принятии решений так, чтобы они способствовали достижению человеком своих целей [87].

Оппортунистическое поведение, таким образом, базируется на диалектическом решении проблемы баланса стимулов: собственного интереса и

---

[84] См.: Thompson E.R., Prendergast G.P. Belief in luck and luckiness: Conceptual clarification and new measure validation // Personality and Individual Differences. 2013. Vol. 54. Issue 4.
[85] См.: Там же.
[86] Лозина О.И., Тутов Л.А. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №5. С. 31.
[87] Шаститко А.Е. Выбор социализированных индивидов: операциональность (не)против реалистичности // Общественные науки и современность. 2020. №4. С. 132.

социальных норм[88]. С одной стороны, индивид обязан выполнять общественные нормы, с другой стороны, удовлетворять собственные потребности хотя бы на базовом уровне.

Х. Лейбенстайн утверждает, что степень рациональности поведения зависит от физиологической (животной) природы человека, стремящейся к экономии внутренних ресурсов, и общественной природы – тех требований и стандартов, которые налагает общество[89]. В ходе конфликта между физиологическими потребностями человека и общественными нормами достигается определенная степень рациональности поведения индивида.

Оппортунизм, помимо недобросовестного поведения с целью достижения собственного эгоистического интереса, становится инструментом компенсации за неопределенность среды и за вынужденное сотрудничество с такими же оппортунистами. Умение использовать определенные оппортунистические паттерны поведения позволяет преодолевать трудности внешней среды, в большинстве случаев – поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности. Безусловно, культурные особенности общества оказывают большое влияние на проявление оппортунистического поведения. Например, Ч. Чен, М. Пенг, П. Сапарито связывают уровень оппортунизма с преобладанием индивидуализма или коллективизма: в условиях коллективизма склонность к оппортунизму меньше ввиду того, что люди с ярко выраженной социальной идентичностью с большей вероятностью классифицируют себя и других людей с группой, что способствует их более сильной солидарности, принадлежности и сотрудничеству внутри группы наряду с большей самобытностью, предрассудкам и конкуренцией с внешними группами; в связи с этим оппортунистическая наклонность человека меньше в той степени, в которой он социально идентифицируется с группой, учитывая интересы другой стороны и

[88] Tokumaru N. Social Preference, Institution, and Distribution. An Experimental and Philosophical Approach. Springer, 2016. P. 25. [Электронный ресурс]. URL: https://www.springer.com/gp/book/9789811001369 (дата обращения: 12.02.2020).

[89] См.: Лейбенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» // Теория фирмы / под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.

моральные обязанности перед ней [90]. Таким образом, культурные различия при самоидентификации, восприятии норм и моральных обязательствах перед другими оказывают существенно влияние на склонность к оппортунизму.

Еще одним фактором определения индивидом траектории своего экономического поведения выступает доверие, уровень которого характеризует сложившиеся социально-экономические отношения. Классический подход исходит из того, что доверие рационально: используется доступная информация, чтобы составить прогноз, а затем на его основе принять наиболее эффективное решение [91] . Однако в расширенном подходе доверие выходит за пределы рационального, так как индивид зачастую игнорирует или сознательно отвергает определенную информацию и руководствуется только его собственной верой в правду. Естественно, что зачастую люди злоупотребляют своими преимуществами в подобных взаимоотношениях. Более того, выбор оппортунизма может быть объяснен стремлением к предотвращению дополнительных издержек ввиду негативных ожиданий от деятельности контрагентов. Как уже отмечалось, в рамках системы 1 индивид действует на основе прошлого опыта, следовательно, оппортунизм воспроизводит сам себя после первичного негативного случая. Сложность реализации золотого правила нравственности состоит в том, что работает оно только на индивидуальном уровне горизонтального взаимодействия акторов при наличии потенциала доверия, а в условиях вертикального взаимодействия для многих институтов становится затруднительным [92] . Так, в ходе проведенного исследования, направленного на анализ рационального поведения россиян молодого возраста (студентов), по результатам двух опросов было выявлено, что отношение со знакомыми и незнакомыми людьми выстраиваются по-разному. При ответе на вопрос о возврате лишней сдачи водителю маршрутного такси больше трети

[90] См.: Chen C., Peng W., Saparito P. Individualism, Collectivism, and Opportunism. A Cultural Perspective on Transaction Cost Economics // Journal of Management. 2002. Vol. 28. No 4.
[91] Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. С. 34.
[92] Беляев В.И., Мельников А.Н., Самсонов Р.А. Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений. Монография. Барнаул: Изд-во «Концепт», 2015. С. 43.

респондентов ответили, что оставят лишнюю сдачу себе: 36 % (2016 год) и 38% (2017 год); во втором случае, когда речь идет о знакомом, который не помнит, что ему должны денег, склонность к оппортунизму значительно меньше: 14 % (2016 год) и 10% (2017 год) [93] . Фактор личного знакомства, другими словами, неформального взаимодействия имеет весомое значение при следовании оппортунистическому поведению.

Доверие как внешний по отношению к индивиду фактор непосредственно связано с рациональностью поведения. Разумность экономической деятельности подразумевает некую стабильность и предсказуемость. Так как внешняя среда отличается подвижностью, индивиду необходимо компенсировать внешнюю неопределенность стабильностью и возможностью прогнозирования своих действий. Это может быть обеспечено либо доверием к людям, которых человек знает лично (что нехарактерно для развитой рыночной экономики), либо доверием к среде, что обеспечивается рыночными институтами, действующими «анонимно» и нелицеприятно[94]. Однако даже наличие законов не гарантирует их соблюдения, если не сформировано необходимое доверие к контрагентам и уверенность в их добросовестном поведении.

Проблема низкого уровня доверия указывает не только на оппортунистическое поведение как его следствие, а в целом на социальные особенности экономического развития, которые являются ключом к пониманию того, почему существуют столь большие различия в общем благосостоянии в разных обществах. Д. Роуз, например, разделяет понятия trust (доверие) и trustworthiness (степень доверия, доверчивость применительно к другому индивиду) как факторы формирования социального капитала[95]. Очевидно, что развитость социального капитала посредством доверительной среды сокращает

[93] Розмаинский И.В., Ивлиева А.А., Ким П.С., Подгайская А.Э. Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. №4. С. 109.
[94] Автономов В.С., Белянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // Общественные науки и современность. 2011. №2. С. 117.
[95] См.: Rose D.S. Social Capital, Trust, and Economic Behavior // University of Missouri-St. Louis, 2017.

трансакционные издержки и способствует более эффективному решению многих вопросов.

Другим фактором, влияющим на экономическое поведение, является восприятие индивидом социально-экономической справедливости. Ощущение несправедливого отношения в сравнении с контрагентами подталкивает индивида к поиску средств, возвращающих его положение к состоянию, воспринимаемому как справедливое, в том числе посредством оппортунизма. С.В. Гроздилов и П.Ю. Баруздин подчеркивают, что «проблема справедливости в экономических отношениях связана с достижением довольно конкретного материального результата и проявляется не столько в виде морального осуждения или одобрения тех или иных социальных отношений массовым сознанием, но и в виде претензий и требований, выражаемых в разных формах по поводу собственности, её присвоения и дальнейшего перераспределения, по поводу достойного вознаграждения за труд, в том числе и по выходу на пенсию, по поводу справедливого налогообложения» [96]. В связи с этим решение проблемы несправедливости «достигается не морализированием, не поиском универсального категорического императива, а происходит через разрешение противоречий и чаще всего на пути борьбы субъектов отношения, чем на пути их сотрудничества» [97]. Исходя из определения, ключевым в социально-экономической справедливости является соответствие результатов той деятельности, которая была направлена на получение данного результата. Соответственно, нарушение справедливости ведет к противоречию в экономических отношениях, при которой оппортунистическое поведение становится одним из способов достижения справедливости за счет снижения собственных издержек в сложившихся условиях.

Низкий уровень доверия и негативные ожидания по поводу эгоизма и обмана контрагентов приводят к тому, что оппортунизм становится средством

[96] Гроздилов С.В., Баруздин П.Ю. Справедливость в системе социально-экономических отношений: теоретические и институциональные аспекты // Уровень жизни населения регионов России. 2019. №1. С. 91–92.
[97] Там же. С. 91–92.

адаптации в условиях конкурентной борьбы, механизмом защиты от несправедливости и вынужденного сотрудничества с подобными контрагентами.

Выявив предпосылки модели человека в современной экономике, а также проанализировав факторы, оказывающие влияние на экономический выбор, представим процесс принятия решения о выборе оппортунистического поведения схематично:

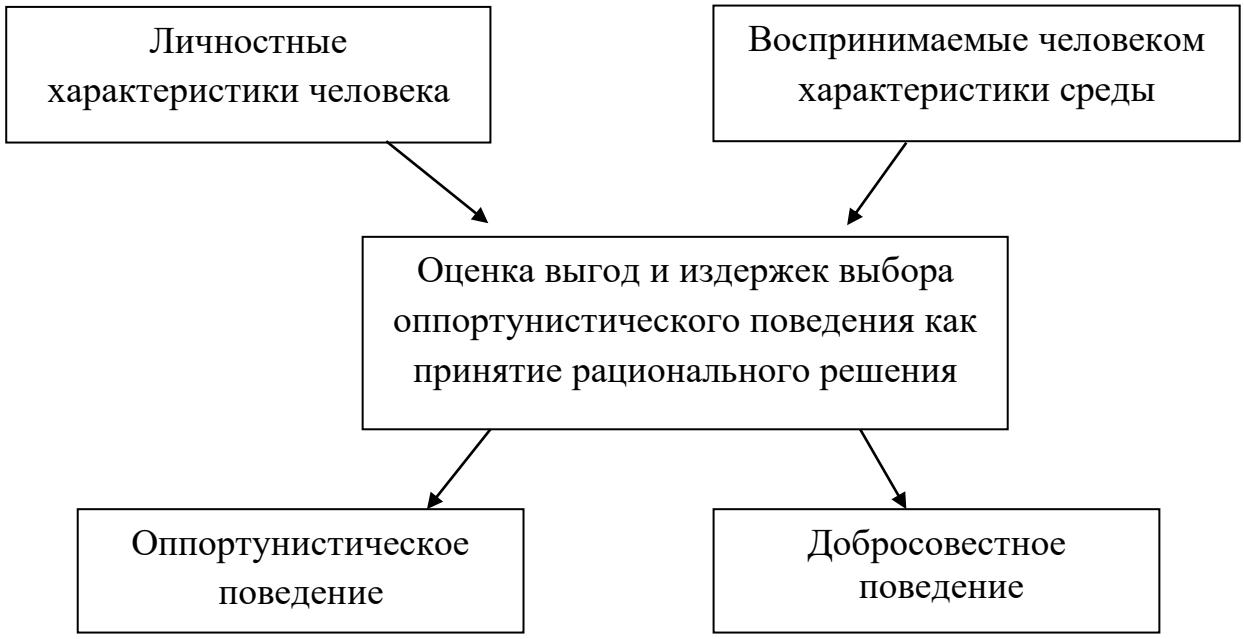

Рисунок 1. Оппортунистическое поведение как объективная предпосылка модели человека в современной экономике.

Источник: разработано автором.

Для совершения поступка индивид выявляет для себя потенциальные выгоды от следования оппортунистическому поведению и те нормы, которые ограничивают его. Воспринимаемые характеристики внешней среды вместе с психологическими и когнитивными особенностями создают синергетический эффект, влияющий на процесс принятия решения. На основе имеющейся информации индивид сопоставляет выгоды и издержки оппортунистического поведения, принимая рациональное решение о следовании оппортунизму или добросовестному поведению. Если за оппортунистическое поведение он остается безнаказанным, подобное укореняется в привычку и повторяется.

Таким образом, на основе расширенного подхода к оппортунистическому поведению в модели человека, заключим, что оно проявляется как наименее затратный способ адаптации к внешней среде, при котором возможно снизить собственные издержки за счет контрагентов и достигнуть необходимых количественных результатов. Эти условия превращает его в объективную предпосылку модели человека. Как было отмечено, модель ограниченной рациональности (это справедливо и для оппортунистического поведения – О.И.) сохраняет стандартный вид, при котором экономический субъект все так же стремится к максимизации целевой функции, в части целей, но корректируется в части средств – институтов [98] . Выходит, что экономические отношения выстраиваются оппортунистами в соответствии с их интересами, регулирование которых со стороны внешней среды является необходимым. Для обеспечения данного условия необходимо исследовать оппортунизм в институциональном пространстве.

[98] Сушенцова М. С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия. Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. Том 9. №2. С. 51.

ГЛАВА 2 ОППОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ [99]

2.1 Институциональные предпосылки оппортунистического поведения человека как субъекта экономических отношений

Оппортунизм как предпосылка экономических отношений и вместе с тем предпосылка модели человека имеет институциональную природу, в связи с чем его исследование будет неполным без выявления предпосылок, способствующих его возникновению. Так как экономическое поведение характеризуется тем, что в его рамках индивид ставит целью удовлетворение собственных потребностей, естественным представляется, что в условиях рыночной экономики его деятельность направлена на увеличение благосостояния, будь он потребителем или производителем, продавцом или покупателем, работником или работодателем. Ни один экономический субъект не станет действовать в ущерб своим интересам, иначе его деятельность будет не рациональной как с точки зрения максимизации полезности, так и в понимании обыденной разумности. В альтернативном неоклассическому подходе индивид предстает активным участником социальных взаимодействий, и на его действия оказывают влияние мотивы, устремления и интересы контрагентов, которые не всегда совпадают друг с другом. Если индивиды, сталкиваясь, могли бы самостоятельно решать возникшие противоречия, в экономике возникла бы идеальная ситуация. В реальности ввиду многообразия и сложного устройства подобных взаимодействий достигнуть баланса не удается, что требует привлечения внешнего регулирования с помощью системы существующих институтов. Следовательно, экономические отношения выстраиваются в институциональном пространстве как части общественного пространства, внутри которого взаимодействия агентов осуществляются в соответствии с определенными нормами и правилами,

[99] При подготовке раздела были использованы отдельные положения работ: Тутов Л.А., Лозина О.И. Оппортунистическое поведение в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №74. С. 255–272.; Лозина О.И., Тутов Л.А. Оппортунистическое поведение и конкурентоспособность работника в современной организации // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2019. Том 11. Выпуск 1. С. 21–29.

фиксирующими границы поведения, и силами, противодействующими отклонениям от необходимого поведения[100].

Институты в трактовке, предложенной Д. Нортом в новой институциональной экономической теории, – это правила игры в обществе или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми; институты уменьшают неопределенность, или ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека[101].

Прежде чем выявлять институциональные предпосылки возникновения оппортунизма, проанализируем границы и условия взаимодействия индивидов в институциональном пространстве.

В рамках институционального анализа, предложенного О. Уильямсоном, взаимодействие индивидов осуществляется на уровне институциональных соглашений и институциональной среды, где институциональные соглашения – это договоренности, определяющие способы кооперации экономических агентов, а институциональная среда – «совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения»[102]. Представим их схематически (см. рисунок 2):

Рисунок 2. Уровни институционального анализа.

Источник: Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

[100] Коблова Ю.А. Институциональное пространство в предметном поле экономической науки // Экономические науки. 2015. №1. С. 16.
[101] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. С. 18.
[102] См.: Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011.С. 45.

Если институциональная среда как совокупность институтов задает общие рамки для координации действий, прямое взаимодействие индивидов осуществляется посредством институциональных соглашений, наиболее типичной формой которых является контракт. Контракт можно определить как «совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения» [103] . Использование контрактов с целью координации действий индивидов, таким образом, обусловлено необходимостью повышения эффективности экономического обмена. Если рассматривать экономическую деятельность как сеть контрактов, то обнаруживается двусторонняя связь индивида и контракта: контракт определяет права и обязанности индивидов, координируя их действия, а индивиды своими намерениями формируют или изменяют условия контракта, что предопределяет их дальнейшее сотрудничество.

Опираясь на О. Уильямсона, можно классифицировать контракты на классические, неоклассические и отношенческие, а организация экономической деятельности индивидов определяется одним из способов: рынком, гибридными формами или иерархической структурой соответственно [104] . Классический контракт заключается между независимыми друг от друга контрагентами, применяется в типичных ситуациях обмена и обладает максимально детальной информацией о его условиях. Какие-либо противоречия между исходными и возникшими при его реализации условиями возникают редко, и отношения сторон прекращаются после выполнения контракта. Способ организации отношений здесь – рынок, который в свою очередь защищает каждую из сторон от оппортунистического поведения, так как нарушать условия контракта невыгодно обеим сторонам.

---

[103] См.: Киреев Н.В. Анализ контрактных отношений в институциональной экономической теории // Вестник Нижегородской академии МВД России. 2012. №19. [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17956406 (дата обращения: 12.01.2020).

[104] См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996 .

Движение в сторону зависимости сторон и роста специфичности активов способствует распространению неоклассических контрактов, которые в отличие от классических обладают неопределенностью и заключаются на продолжительный срок, в связи с чем предопределить все конфликтные ситуации невозможно. Неоклассический контракт отличается «наличием механизма адаптации к непредвиденным обстоятельствам, созданием зоны толерантности (разделения риска), наличием информации при заключении контракта о возможных негативных последствиях исполнения контракта» [105] . В неоклассическом контракте при решении споров присутствует третья сторона, в большинстве случаев третейский суд. Оппортунистическое поведение здесь несет опасность для выстраивания партнерских отношений и приводит к значительным финансовым потерям в случае их прекращения. Организация взаимоотношений происходит посредством гибридных форм (или промежуточных институциональных альтернатив), которые представляют собой долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон [106]. Отмечается, что рынок свободной конкуренции, на котором взаимодействуют независимые и незнакомые друг с другом агенты, представляет собой исключение из правила ввиду того, что по мере формирования на нем устанавливаются определенные правила игры, иерархия, барьеры для входа и устойчивые связи, то есть происходит модификация отношений между контрагентами, и координация взаимодействий приобретает черты и иерархии, и взаимного согласования [107]. Гибридные формы, таким образом, способны координировать имеющиеся ресурсы, что не способен сделать рынок, при этом не снижая стимулы для взаимодействия сторон.

Современное состояние экономики, отличающееся усложнением и динамичностью процессов, отражается и на характере взаимодействия

---

[105]Овчинский В.А. Типы контрактов и модели контрактного поведения // Вестник РГГУ. Серия: Экономика и управление. 2013. №15. С. 104.

[106] Дешковская Н.С. Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация как гибридная форма организации // Вестник Томского государственного университета. 2010. №3. С. 30.

[107]Дементьев В.Е., Евсюков С.Г., Устюжанина Е.В. Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий // Российский журнал менеджмента. 2017. Том 15. №1. С. 92.

экономических субъектов. Эта тенденция обуславливает преобладание отношенческих контрактов, характеризующихся высокой специфичностью активов, при которых приобретает значение неформальный аспект: личности контрагентов и их способность к установлению долгосрочных отношений. Управление контрактами осуществляется в иерархической системе, в большинстве случаев во внутрифирменном взаимодействии ввиду того, что контрагенты являются одновременно участниками организаций, осуществляющих сделки. Несмотря на распространение фирм, сильная иерархичная зависимость их участников порождает дополнительные издержки для координации деятельности, в связи с чем как в межфирменных, так и во внутрифирменных отношениях происходят изменения. Часть авторов выделяют ряд тенденций в способах координации внутри фирмы как иерархичной структуры, придавая им содержание гибридных форм:

– преобладание федеративных структур – корпораций – вместо унитарных фирм;

– наделение подразделений компании (корпорации) относительной хозяйственной самостоятельностью, развитие ценовой координации внутрикорпоративных отношений;

– размытие границ фирмы за счет установления длительных взаимосогласованных связей с поставщиками и субподрядчиками, возникновение «метафирм», включающих в себя организации, не находящиеся под единым владельческим контролем;

– формирование устойчивых объединений формально независимых организаций, связанных принадлежностью к единой контрактной сети[108].

Включение поведенческих предпосылок в альтернативную неоклассике модель человека объясняет существования разных видов контрактов. В случае обладания полной информацией, абсолютной рациональности, неподвижности внешней среды большинство сложных, долгосрочных контрактов с особыми

[108] Дементьев В.Е., Евсюков С.Г., Устюжанина Е.В. Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий // Российский журнал менеджмента. 2017. Том 15. №1. С. 93.

условиями были бы просто избыточными. Однако с учетом введенных предпосылок в альтернативном подходе контракты вносят определенность и упорядочивают взаимодействия экономических субъектов.

Определить институциональные факторы оппортунистического поведения как объективной предпосылки социально-экономического взаимодействия представляется целесообразным в границах контрактов. Основная проблема, присущая контрактным отношениям, связана с содержанием контракта и заключается в его *неполноте*. Несмотря на то, что контракт формально фиксирует все условия, при которых осуществляется сделка, в реальности вследствие неопределенности возможно возникновение ситуаций, не отраженных в условиях.

Неполнота контракта, прежде всего, является выражением ограниченной рациональности индивидов, как составляющего, так и заключающего контракт. Когнитивные ограничения не позволяют принять во внимание всю доступную информацию о намерениях сторон при заключении контракта, предугадать все обстоятельства, способные привести к изменению условий, определить соответствующие альтернативы решения возникающих вопросов, произвести качественную и количественную оценку результатов действий как в планируемом варианте, так и при изменениях и т.п. Более того, чем сложнее предмет контракта, тем больше риск возникновения непредвиденных событий, соответственно, и значительнее издержки, связанные со сбором и обработкой информации, что объясняет избегание детализирования. Отношенческий контракт не может быть полным по определению, поэтому он обращает внимание на отношения контрагентов. Так как невозможно зафиксировать в письменном виде все пункты долговременных отношений, преобладающее значение имеют сотрудничество и персонализированный характер связей между участниками[109]. Однако каждая из сторон, будучи рационализатором, пусть и ограниченным, преследует собственные интересы, которые не совпадают с интересом контрагента. Так как не существует способов, позволяющих мгновенно и без издержек передавать друг

[109] Ажлуни А.М., Минакова И.В. Неполные контракты как основа для менеджериального оппортунизма // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2007. №2. С. 18.

другу всю доступную информацию, индивиды, ограниченные в своих возможностях, ведут себя условно рационально, стремясь заключить наиболее предпочтительные для себя договоренности в сложившихся условиях [110]. Особенности контрагентов наряду с характеристиками внешней среды и ситуационными факторами влияют на заключение контракта уже на стадии ведения переговоров.

Возможность возникновения оппортунистического поведения особенно велика в государственных контрактах. Государственные контракты характеризуются высокими политическими рисками, что является причиной проявления оппортунистических действий со стороны третьих лиц – политических оппонентов, конкурентов, групп интересов – непосредственно не задействованных в подготовке и реализации контракта, но имеющих интерес к результатам его реализации и способных оказывать давление на выполнение условий контракта [111]. Подобные риски требуют максимально детальной проработки контракта, которая в свою очередь становится препятствием для его выполнения.

В ходе исследования оппортунистического поведения, проводившегося в 178 компаниях из сфер обрабатывающей промышленности, услуг, розничной торговли и строительства, его авторами выделено четыре основных типа конфликтов, которые отражали неполноту контрактов: касающиеся объемов сделки и конечных результатов (40,2%), качества работы (23,5%), задержек в работе (21,6%) и вопросов оплаты труда (14,7%)[112]. Из результатов следует, что неполнота контракта связана не только с непредвиденными обстоятельствами, но и первоначальными условиями.

Одна из ключевых проблем, связанная с неполнотой контракта, относится к системе санкционирования. Нечеткие критерии применения санкций за

---

[110] Деньгов В.В., Грегова Е.Я. Теория контрактов: новейший раздел современной микроэкономической теории // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2003. Сер. 5. Вып. 1. №5. С. 34.

[111] Кундакчян Р.М., Григорьева Н.С. Теоретико-методологические аспекты исследования оппортунистического поведения в контрактных отношениях // Проблемы современной экономики. 2016. №3. С. 71. [Электронный ресурс]. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5853 (дата обращения: 15.02.2020).

[112] Lumineau F., Quelin B.V. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms // Strategic Organization. 2012. Vol. 10(1). P. 57.

нарушение условий приводят к неопределенности, и оппортунистическое поведение может быть ее результатам. Аналогичный эффект имеет и неадекватная система санкционирования, приводящая к тому, что несоблюдение условий несет меньшие затраты по сравнению с выполнением обязательств.

С неполнотой контракта связана *асимметрия информации,* которая наряду с характеристикой оппортунизма является и фактором его возникновения. Асимметрия информации, заключающаяся в информационном преимуществе одной стороны контракта над другой, проявляется как на стадии заключения контракта на более выгодных условиях для одной из сторон, так и на этапе его реализации. Асимметрия информации на разного рода рынках зависит от их участников. Один из ярких примеров – взаимодействие покупателей и продавцов на рынке поддержанных автомобилей – «лимонов», исследованное Д. Акерлофом [113]. Владелец подержанного автомобиля, пользующийся своим автомобилем, имеет информационное преимущество перед покупателем, который не знает истинное качество товара. Продавая автомобиль плохого качества по той же цене, что и хорошего, владелец способствует снижению средней цены автомобиля и уходу хороших продавцов с рынка. Подобные ситуации касаются разнообразных форм контрактных отношений, таких как медицинское страхование людей старшего возраста, проблема занятости национальных меньшинств, кредитные рынки и оппортунистическое поведение в развивающихся странах[114].

Следующая из предпосылок возникновения оппортунистического поведения – *нечеткая спецификация (размытость) прав собственности.* С помощью контрактов происходит обмен правомочиями и их защита: субъекты экономических отношений обязаны соблюдать нормы по поводу использования благ, на которые они обладают правами собственности, в процессе взаимодействия с другими экономическими агентами. Для исследования оппортунистического поведения целесообразным представляется рассмотрение

[113] См.: Акерлоф Д. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5.
[114] См.: Там же.

прав собственности с позиции проблемы конфликта интересов при использовании ограниченных ресурсов: право собственности можно определить как практическую возможность поступать с ресурсом в соответствии с намерением индивида таким образом, чтобы исключить контрагентов из принятия решения в рамках существующих норм [115]. Необходимым условием выполнения этого условия является спецификация этих прав. «Специфицируя права собственности (что выражается в наличии полной информации о собственнике, об объекте собственности и связанных с ним правах и ограничениях, о способах установления и защиты этих прав), мы тем самым снижаем степень неопределенности, что в свою очередь положительным образом сказывается на стабильности и предсказуемости экономической среды» [116]. Подчеркнем, что спецификация не просто ограничивается формальным закреплением прав, но требует их признания в поведенческом аспекте.

Нечеткая спецификация прав собственности как предпосылка оппортунистического поведения в большей степени влияет на воспринимаемые индивидом характеристики, на основе которых он принимает решения о следовании недобросовестным действиям. Для принятия рационального решения индивид должен обладать определенностью в отношении законности обладания теми или иными правами собственности, на основе которой он способен разграничить добросовестные и оппортунистические действия. Е.М. Скаржинская и В.В. Чекмарев выделяют критерии спецификации, по которым происходит разделение запрещенных и незапрещенных действий[117]:

– правовые нормы должны охватывать все случаи и аспекты поведенческих отношений между людьми и все возможные способы использования благ и ресурсов;

– правовые нормы и неформальные правила поведения в отношении собственности должны поддерживать друг друга, т.е. оценка легальности с

[115] См.: Alchian A.A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm // Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. №1.
[116] Ложкина Е.Г. К уточнению понятий «право собственности» и «спецификация прав собственности» // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2011. №6. С. 40.
[117] Скаржинская Е.М., Чекмарев В.В. Качественный и количественный анализ нечеткой спецификации прав собственности // Теоретическая экономика. 2011. №4. С. 31.

позиции государственного законодательства и неформальных норм по меньшей мере не противоречат друг другу;

– все параметры, на основе которых суд принимает решение о легальности или нелегальности действий экономических субъектов, связанной с использованием благ или ресурсов, должны являться верифицируемыми величинами;

– суд абсолютно беспристрастен и нечувствителен к давлению различных групп интересов;

– информация о запрещенности определенных способов использования благ и ресурсов, то есть нелегальности, должна быть однозначной и общедоступной.

При нарушении данных условий однозначность легальности прав и обязанностей собственника становится размытой, что создает трудности для определения следовать существующим нормам или отклониться от них. Возникающая неопределенность относится как к собственному положению индивида, когда он не имеет уверенности в том, что его действия законны и за их совершение не последуют санкции, так и к оценке статуса контрагента, что приводит к дополнительным рискам при вступлении в контрактные отношения. В подобных условиях естественным представляется достижение целей альтернативными способами с точки зрения снижения издержек. Например, одна из разновидностей оппортунистического поведения, характеризующая российскую экономику, – устойчивый и укорененный в сознании экономических субъектов институт отката[118]: его формирование приходится на переходное время от советского к рыночному хозяйственному укладу, когда слабая спецификация прав собственности была не способна обеспечить эффективное исполнение контрактных отношений. Откат стал альтернативой выполнения контрактных обязательств в условиях динамичности и неопределенности институциональной среды.

[118] Вольчик В.В. Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2011. Том 2. №2. С. 65.

Специфицированные, защищенные права собственности, таким образом, способствуют стабильности и предсказуемости действий контрагента в отношении его контрактных обязательств, на основе чего возможно принятие наиболее эффективного для экономической деятельности решения.

Неотъемлемым фактором возникновения оппортунистического поведения являются особенности *взаимодействия принципала-агента*, где принципал – сторона, предлагающая контракт, а агент – сторона, наделенная полномочиями для принятия решений в рамках контракта. Главная проблема здесь заключается в том, что принципал ограничен в полном контроле действий агента, и последний может прибегать к оппортунистическому поведению для реализации собственных интересов и получения необходимых результатов. За этим стоит отделение капитала как собственности от капитала как функции, то есть отделение собственности от управления[119]. Например, применительно к организации, это – оппортунистические действия нанятых менеджеров и собственников, которые делегируют им часть полномочий. В настоящее время традиционная схема «принципал–агент», в которой два контрагента взаимодействуют по поводу выполнения единственной задачи, переходит к более сложным модификациям, предполагающим:

- множественность задач (multitasking);
- множественность принципалов (common agency);
- множественность агентов (moral hazard in teams) [120].

Усиление и вариативность взаимодействия между экономическими агентами формирует траекторию усложнения их координации.

Выявленные институциональные факторы указывают на неизбежность возникновения оппортунистического поведения и поднимают актуальность не только расширенного подхода к его пониманию, но и требований для его

---

[119] Сапожников А.А. Капитал корпорации и экономические интересы субъектов корпоративных отношений // Экономические науки. 2011. №3. С. 56.

[120] Дзагурова Н.Б. Усиление стимулирующих воздействий при построении трудовых контрактов как рискованная институциональная трансплантация // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2012. Т. 4. №4. С. 9.

регулирования, связанного не с оппортунизмом как таковым, а с предпосылками его возникновения.

2.2. Формы оппортунистического поведения человека в контрактных отношениях

Деятельность человека как субъекта экономических отношений распространяется на сферы производства, распределения, потребления, обмена товаров и услуг. Домохозяйства, фирмы и государство наряду с индивидами являются экономическими субъектами, но стоит принять во внимание, что решение по поводу экономической деятельности всегда принимается человеком (группой лиц), в связи с чем оппортунистическое поведение рассматривается применительно к индивиду. Сопоставляя типы контрактов с формами их управления, отметим, что в каждой из указанных сфер выделяются формы оппортунистического поведения, в больше степени соответствующие отношенческим контрактам.

Оппортунизм присутствует как на стадии заключения контракта, так и на этапе его исполнения. С этими стадиями соотносятся две «классические» формы оппортунизма: неблагоприятный отбор на первой стадии и моральный риск на второй[121].

1) Неблагоприятный отбор – «оппортунистическое поведение агента в процессе заключения контракта, в результате которого путем манипулирования частной информацией агент добивается заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях» [122]. Одна из сторон контрактных отношений полагается на другую на основе имеющейся информации, а получение полных и достоверных данных от второй невозможно или требует значительных издержек. В связи с этим другая сторона может умышленно предоставлять искаженную информацию для реализации собственных интересов. На стадии заключении контракта возможны такие формы, как предоставление недостоверной

[121] Уильямсон О. Экономические институты капитализм: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 98.
[122] Институциональная экономика. Теория агентских отношений. Лекция // НИУ-ВШЭ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2015/02/02/1105912321/Lecture%207-8.pdf (дата обращения: 23.01.2020).

информации о качестве продукции или услугах, времени исполнения и других условиях контракта; коррупция и вымогательство со стороны заказчика; подкуп агентов в контрактных процедурах, враждебное поглощение и др.

Частое проявление неблагоприятного отбора происходит в трудовых отношениях как разновидности отношенческих контрактов в форме завышения работниками реальных навыков и умений. Данная форма возникает ввиду того, работник стремится обладать конкурентными преимуществами перед соперником и пользуется тем, что наниматель не владеет полной информацией о кандидатах. Впоследствии ожидания не оправдываются, и реальный уровень компетенций не позволяет выполнять обязанности трудового контракта должным образом.

2) Моральный риск – ситуация, при которой сторона контракта после его заключения частично или полностью не выполняет требуемые условия[123]. В ситуациях морального риска экономические субъекты перекладывают ответственность за свои действия на участников контракта и не предоставляют информацию о сущности своих истинных действий. Различают моральный риск, связанный со скрытыми действиями, и возникающий в результате наличия скрытой информации[124]. Среди форм постконтрактного оппортунизма в рамках отношенческого контракта можно выделить подкуп контрагентов; поставку продукции более низкого качества, предложение изменить условия во время исполнения контракта; несвоевременную оплату, шантаж и т.п. Моральный риск может принимать форму отлынивания. Отлынивание заключается в том, что экономический субъект не в полной мере соблюдает условия контракта, это – работа с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору[125]. Применительно к трудовой деятельности оно проявляется в уклонении от функциональных обязанностей в надежде на то, что они будут выполнены другими работниками. Коллективный характер труда создает дополнительные трудности

---

[123] См.: Теория контрактов. Моральный риск. Лекция // НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2014/09/29/1315542282/2014_lec7.pdf (дата обращения: 26.01.2020).
[124] См.: Там же (дата обращения: 26.01.2020).
[125] См.: Попов Е.В., Симонова В.Л. Оценка внутрифирменного оппортунизма работников и менеджеров // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 4.

выявления конечного продукта индивида. Вследствие сокращения усилий уменьшается продукт его труда, но результат деятельности группы может остаться прежним, если другие ее участники приложат больше усилий для выполнения необходимых обязанностей. В данном случае выигрыш экономического субъекта от деятельности в коллективе больше, чем когда он работает индивидуально, за счет добросовестных контрагентов. Однако если другие члены группы начинают вести себя подобным образом, то общий результат сокращается и, соответственно, доля выигрыша от оппортунистического поведения каждого также уменьшается. Можно выделить в качестве разновидности отлынивания – небрежность – форму оппортунистического поведения, при котором экономический субъект осознанно выполняет обязанности в рамках контракта недобросовестно. Несмотря на то, что его способности позволяют сделать поставленную работу лучше, он не затрачивает необходимые усилия, минимизируя собственные затраты при сохранении уровня вознаграждения.

В трудовых отношениях как разновидности контрактных выделяются формы деструктивного поведения, которые можно соотнести с постконтрактным оппортунизмом:

- абсентеизм, подразумевающий отсутствие сотрудника на рабочем месте без уважительных причин, преднамеренное увеличение обеденных и других перерывов в работе;

- саботаж, включающий умышленное неисполнение или небрежное исполнение трудовых обязанностей;

- воровство;

- сниженная трудовая активность – уклонение от работы, ориентация на занятие собственными делами[126].

Кроме выделенных форм рассмотрим иные формы оппортунистического поведения в трудовых отношениях, которые могут быть отнесены к другим разновидностям контрактных отношений.

---

[126] Нарожная Д.А. Формы деструктивного трудового поведения работников // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. 2015. С. 132.

Производственный шпионаж – форма оппортунистического поведения, при которой экономический субъект (работник) незаконно получает необходимую информацию и использует ее для личных целей. Информация становится его конкурентным преимуществом (обычно для извлечения материальной выгоды). В организационных отношениях она может составлять коммерческую тайну и в случае разглашения нанести серьезный урон деятельности компании. Определить коммерческую тайну можно как информацию, которая имеет коммерческую ценность для организации, не является общеизвестной обществу, и с которой можно иметь прибыль и для ее защиты владелец принимает меры во всех сферах жизни и деятельности[127]. В настоящее время вводится понятие «экономического», или коммерческого шпионажа, которое шире и включает в себя промышленный, производственный, научно-технический и другие виды шпионажа. Его объектом являются многие виды информации, непосредственно затрагивающие деятельность организации: производственная, научно-техническая, организационная, финансовая и др. Утечка этой информации может привести как к реальным потерям для одной из сторон контракта, удару по ее репутации, так и к упущенной выгоде.

Одна из распространенных форм оппортунистического поведения – сокрытие работниками резервов своих рабочих мест. Это проявляется в сокрытии работниками истинных возможностей, что позволяет им работать с меньшим напряжением сил и, соответственно, с меньшими результатами.

Использование служебного положения – форма оппортунистического поведения, при котором работник использует материалы, оборудование и другие ресурсы для внеконтрактного применения[128]. С развитием технологий становится распространенным злоупотребление их пользованием: работники приобретают или разрабатывают и внедряют новые дорогостоящие технологии с целью извлечения личной выгоды, что сдерживает повышение эффективности деятельности организации.

---

[127] См.: Миркин С. Конкурентная разведка или промышленный шпионаж // Ваш бизнес. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/ci.shtml (дата обращения: 11.02.2020).
[128] Попов Е.В., Ерш Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях // Управленец. 2015. №2. С. 62.

Более сильная форма оппортунизма – мошенничество. Согласно правовому определению, это – «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием» [129] . Это проявляется через растраты и хищение: например, воровство наличных денег, их использование не по назначению, фальсификацию банковских операций, оплату личных счетов чеками фирмы, искажение расходов со страховкой, командировочными, транспортными расходами и т.п.

Еще одна сильная форма оппортунистического поведения – вымогательство. Когда несколько владельцев ресурсов сотрудничают на протяжении длительного времени, каждый из них становится незаменимым для остальных. Используя свои относительные преимущества, такие индивиды могут требовать для себя особых условий, шантажируя угрозой выхода. Так, работник приобретает за много лет в компании уникальные навыки и имеет для нее наибольшую ценность, чем новый кандидат. В свою очередь на другом месте работы его квалификация имела бы меньшую ценность, чем в данной компании. Это делает работника и организацию незаменимыми друг для друга, и возникает дополнительный доход – квази-рента, которая делится между ними[130]. Однако она действует только при сотрудничестве контрагентов; расторжение контракта влечет потерю капитала обеих сторон, что становится основой для шантажа. С явлениями мошенничества и вымогательства связана коррупция. Отмечается, что коррупция имеет институциональную природу, так как состоит из правил или их набора и внешнего механизма принуждения [131].

Коррупция является одной из наиболее серьезных проблем, присутствующей во многих сферах экономики. Для выделения форм коррупции интересным представляется ее исследование в государственной сфере США: на основе анализа более двух тысяч судебных дел авторами выявлено, что в основе

---

[129] Ст. 159 УК РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 20.02.2020).

[130] Щукина Е.С., Димитрова Т.Ю., Имамутдинова О.Ф. Оппортунистическое поведение работников в системе отношений труда и капитала. Оренбург: ОГУ, 2012. С. 14.

[131]См.: Смирнов Н. Институциональная природа коррупции // Общество и экономика. 2010. №2. [Электронный ресурс]. URL: http://naukarus.com/institutsionalnaya-priroda-korruptsii (дата обращения: 20.05.2020).

подобных действий лежит мотив хищения денежных средств либо злоупотребления служебным положением. На основе исследования его авторами выделено восемь видов коррупционного поведения[132]:

- получение взятки;
- дача взятки;
- вымогательство;
- мошенничество с контрактом;
- хищение;
- должностной проступок;
- препятствование отправлению правосудия;
- нарушение действующих законов;

Опасность разнообразия сильных форм оппортунистического поведения проявляется в том, что их скрытый характер не позволяет сразу отнести эти формы к разряду уголовных преступлений, что затрудняет их своевременное выявление.

Форма трудового оппортунизма, которая проявляется на стадии реализации контракта спустя определенный промежуток времени, – сопротивление работниками изменениям. Организация – открытая система, взаимодействующая с внешней средой, динамика последней требует от организации внедрения внутренних изменений для своевременной адаптации и продолжения деятельности. Изменения выражаются не только в материальном аспекте, как, например, новое оборудование, технологии, оснащение рабочих мест, но и в социально-экономическом взаимодействии. Сопротивление – это защитная реакция, посредством которой работник старается снизить психологические и физические издержки, так как изменения требуют от него более напряженной трудовой деятельности. Главное негативное последствие заключается в том, что скрытый характер сопротивления препятствует эффективному процессу внедрения инноваций.

[132] Albanese J. S., Artello K. The Behavior of Corruption: An Empirical Typology of Public Corruption by Objective and Method // Criminology, Criminal Justice, Law and Society. 2019. Vol. 20. No.1. Pp. 5-6.

В качестве еще одной формы трудового оппортунизма можно выделить различного рода закулисные действия персонала по отношению к карьерному росту коллег [133] . Так как карьера предполагает определенную позицию в организации, обуславливающую рост конкурентоспособности работника, условие конкуренции порождает стремление контрагентов препятствовать этому.

Отметим, что оппортунистическое поведение проявляется не только в недовыполнении условий контракта как при отлынивании и вымогательстве, но, наоборот, при соблюдении правил и даже слишком интенсивной работе с целью достижения эгоистических интересов. Так, работники могут нарушать нормы эксплуатации оборудования для извлечения материальной выгоды. Также они могут оказывать воздействие на собственника для достижения своих целей, при этом неукоснительно следуя должностным инструкциям.

Так как менеджеры среднего и высшего звена по отношению к собственникам являются нанятыми работниками, то их деятельности также присущи характерные формы оппортунистического поведения во взаимодействии принципала-агента, в большей степени связанные с финансовыми аспектами: сопротивление изменениям, вывод активов и использование трансфертного ценообразования, престижное поведение, неэффективное использование свободных денежных потоков, противодействие эффективному наращиванию капитала, неоптимальное принятие рисков, необоснованное расширение бизнеса, излишняя диверсификация, манипуляция информацией, финансовой отчетностью и злоупотребление инсайдерской информацией[134]. Рассмотрим их более подробно.

Руководители, как и подчиненные им работники, могут оказывать скрытое сопротивление изменениям. Наряду с рассмотренными разновидностями сопротивлений, можно говорить о противостоянии реорганизации бизнеса или его оптимальной ликвидации для минимизации затрат и сохранения стоимости, если

[133] Беляев В.И., Кузнецова О.В., Пяткова О.Н., Шихалева Н.Ю. Институционализация трудовых отношений и преодоление оппортунизма персонала на промышленных предприятиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. №3. С. 64.

[134] Трошина К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением // Молодой ученый. 2014. №8. С. 605–607.

подобные действия влекут риск их увольнения[135]. Достаточно сильно проявляется сопротивление ключевым, или контрольным группам. Это связано с явлением микрополитики – устойчивой, целенаправленной деятельности руководителей по реализации собственных интересов, противоречащих целям и ценностям организации, с помощью влияния на власть и порядок [136]. В организации существует несколько «группировок» менеджеров, которые борются за определенные места, контроль над корпоративными ресурсами и получение привилегий; при этом они растрачивают ресурсы на свои микрополитические игры, что противоречит целям организации и в итоге приводит к снижению ее стоимости.

Противодействие менеджерами эффективному наращиванию капитала обусловлено их нежеланием терять текущий контроль, а также взятием на себя дополнительных рисков при привлечении инвестирования.

Вывод активов и использование трансфертного ценообразования создают опасность совершения менеджерами сделок с целью вывода активов или денежных потоков компании в различные сторонние структуры.

Свободные денежные потоки могут использоваться менеджерами в личных целях и вкладываться в неэффективные проекты, не приносящие дополнительного дохода. Свободный денежный поток определяет финансовое состояние организации, ее способность повышать свою стоимость и инвестиционную привлекательность [137]. Пользуясь асимметричной информацией, менеджеры вводят собственника или акционеров в заблуждение по поводу привлекательности компании и контролируют финансовые потоки для реализации личного интереса.

Неоптимальное принятие рисков менеджерами во взаимодействии с акционерами осуществляется из-за одной из ключевых проблем – отделения собственности от управления. Несмотря на то, что менеджеры не обладают долей

---

[135] Трошина К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением // Молодой ученый. 2014. №8. С. 605.

[136] Пугачев В.П. Руководство персоналом организации: Учебник. М.: Аспект Пресс, 2006. С. 139.

[137] Черкашнев Р.Ю., Чернышова О.Н., Федорова А.Ю. Расчет свободного денежного потока и его экономическое понимание // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. №7. С. 139.

акций на правах собственности в компании, стоимость капитала компании растет для них как инсайдеров быстрее с ростом общего риска.

Необоснованное расширение бизнеса через сделки, зачастую неэффективные, по слияниям, покупкам долей компаний, крупных инвестиций, связаны со стремлением менеджеров к собственному росту и расширению контроля над ресурсами. С данной формой оппортунистического поведения связана излишняя диверсификация, при которой приобретаются ненужные, не связанные с основными направлениями деятельности активы, убыточные направления, что в конечном итоге снижает доходность компании.

Среднее и управленческое звенья организации могут существенно завышать представительские расходы, например, на дорогостоящее оборудование, офисы, служебные автомобили и т.п., что характеризует их престижное поведение, становящееся фактором конкурентоспособности.

Наконец, как и работники, они манипулируют и злоупотребляют информацией, в частности финансового содержания, например, меняют показатели в финансовой отчетности для извлечения материальной выгоды.

Выделим наиболее общие формы оппортунистического поведения, которые могут быть уточнены в зависимости от разновидности контрактных отношений, в соответствии со стадией контракта (см. таблицу 3):

Таблица 3. Формы оппортунистического поведения в контрактных отношениях.

Вид оппортунизма в соответствии со стадией контракта	Формы оппортунистического поведения	Сила оппортунистического поведения
Предконтрактный	- Реализация личного интереса при заключении контракта со стороны контрагента; - Предоставление недостоверной информации об условиях контракта, например, качестве, сроках, умениях и навыках контрагентов и т.п.; - Подкуп агентов; - Коррупция и вымогательство со стороны контрагента; - Враждебные действия: поглощение, гринмейл и т.п.	Слабая ↓ Сильная
Постконтрактный	- Реализация условий контракта более низкого качества, нарушение сроков, финансовых обязательств и т.п.; - Изменение условий во время исполнения контракта; - Отлынивание; - Небрежность исполнения условий; - Использование преимущественного положения; - Информационный шпионаж, шантаж; - Вымогательство; - Мошенничество.	Слабая ↓ Сильная

Источник: составлено автором на основе работ[138].

Формы оппортунистического поведения многообразны, что определяется многоаспектностью экономической деятельности. Так как оппортунистическое

[138] Бодров О.Г., Валитов Ш.М., Туфетулов А.М. Анализ трудового оппортунизма сотрудников фирмы // Известия ВолГТУ. 2014. Т. 18. №4. С.13–22.; Козлова Е.В. Формы проявления оппортунистического поведения менеджеров в крупных российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. №32. С. 78–81.; Попов Е.В., Ерш Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях // Управленец. 2015. №2. С. 60–64.; Попов Е.В., Симонова В.Л. Оценка внутрифирменного оппортунизма работников и менеджеров // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 4. С. 108–117.

поведение отличает скрытый характер, не каждое отклоняющееся от норм поведение относится к нему. Скрытый характер оппортунизма порождает дополнительные издержки, что указывает на необходимость его регулирования.

2.3 Меры регулирования оппортунистического поведения: уровень институциональных соглашений

На основе предпосылок возникновения оппортунистического поведения и многообразия его форм в контрактных отношениях определим соответствующие меры его регулирования. Контрактный подход позволяет классифицировать меры на предконтрактные и постконтрактные.

Задача предконтрактных мер регулирования недобросовестного поведения состоит в обеспечении доступности информации на стадии формирования контрактов. Ключевой мерой является первоначальная *проработка полноты контракта*, которая позволяет предусмотреть возможные отрицательные варианты развития событий и возникающие вместе с ними дополнительные трансакционные издержки. Преобладание отношенческих контрактов при долговременных, непрерывных отношениях указывает на решающую роль взаимной заинтересованности сторон, приоритет неформальных взаимодействий над формальными правилами.

Общий метод предотвращения предконтрактного оппортунизма со стороны неинформированного участника – *фильтрация*[139]. При фильтрации одна из сторон контракта принимает определенные действия для того, чтобы по реакции на них со стороны информированного участника выявить скрытые характеристики и предотвратить неблагоприятный отбор. Так, например, Д. Стиглиц и К. Шапиро показали, как в области трудовых отношений заработная плата может выступать инструментом фильтрации хороших работников при приеме на работу [140]. Работодатель, предлагая выбор высокой заработной платы при условии наличия

[139] См.: Теория контрактов. Моральный риск. Лекция // НИУ-ВШЭ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2014/09/29/1315542282/2014_lec7.pdf (дата обращения: 5.12.2020).
[140] См.: Shapiro C., Stiglitz J.E. Equilibrium unemployment as a discipline device // American Economic Review. 1984. №74(3).

высшего образования или менее высокого вознаграждения с существующим уровнем образования, в зависимости от решения работника выявляет его желание повышать свою квалификацию и развиваться.

В качестве другой меры регулирования оппортунизма можно выделить *сигналы,* которые позволяют преодолевать информационную асимметрию. Эффективным сигналом для менее информированной стороны могут служить гарантии. Д. Акерлоф, например, указывает на применение гарантий применительно к рынку товаров длительного пользования, где посредством их обеспечивается качество товара, которое ожидается; фирменные знаки, свидетельствующие о качестве товара и дающие возможность покупателю предпринимать ответные меры. [141]. Другим сигналом может выступать репутация как особый вид ресурсов стороны и сигнал ожидаемого от нее поведения, будь то репутация продавца на рынке товаров и услуг, кредитная история заемщика, деловая репутация компании, заключающей долгосрочные контракты и т.п. Для функционирования компаний как сети контрактов фактор деловой репутации актуален в настоящее время в связи с тем, что при насыщении рынков однотипными качественными товарами и услугами внимание переключается на нематериальные активы: деловую репутацию, бренды, репутацию руководителей и топ-менеджеров, качественную стратегию и систему эффективных коммуникаций с целевыми аудиториями [142] . Возвращаясь к примеру с фильтрационным контрактом в области трудовых отношений, высокий уровень образования может быть сигналом со стороны потенциального работника о соответствии требованиям работодателя. Сигналы и фильтрация в разнообразии их форм, таким образом, снижают издержки на поиск и обработку информации и защищают контрагентов от дополнительных рисков, обеспечивая наиболее эффективную координацию деятельности. Подобные меры эффективны не только для регулирования оппортунистического поведения, но и для его предотвращения

[141]Акерлоф Д. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 102-103.

[142] Кузьмина Е.Ю., Соклакова И.В. Деловая репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Управление. 2016. №4. С. 75.

посредством осознания того, что в условиях конкурентной борьбы и динамичности экономических процессов положительные сигналы позволяют формировать и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности.

Наиболее трудоемким в отношении регулирования оппортунистического поведения представляется этап реализации контракта. Один из методов регулирования постконтрактного оппортунистического поведения – *контроль* выполнения условий контракта, связанный с регулированием морального риска. В общем виде контроль предполагает определение стандартов деятельности системы, сравнение достигнутых результатов с установленными стандартами и корректировку процессов управления в случае расхождений[143]. Контроль как последствие неполноты контракта сопряжен со значительными издержками на его осуществление. Н. Дзагурова и М. Агамирова подчеркивают, что контроль это необходимая, но недостаточно эффективная мера противодействия моральному риску ввиду значительных издержек на его осуществление, возможности сговора между агентами, которые и подлежат контролю, и осуществляют его, а также вопроса содержательной интерпретации полученной информации, которая позволяет формировать достоверную, а не просто количественную, оценку деятельности агента[144]. Как отмечалось выше, оппортунистическое поведение особенно присуще государственным контрактам: в них оппортунистическое поведение проявляется еще и с третьей стороны. Если третьи лица наделены правом контроля как независимого участника, это может создавать дополнительные возможности для оппортунистического поведения (когда, реализуя свои интересы, они могут, например, вступать в сговор с участниками контракта).

Одним из способов ограничения оппортунизма в отношениях принципала-агента, связанным с контролем, выступает информационная прозрачность

---

[143] Горлов В.В. Система внутреннего контроля предприятия // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. №1. С. 131.

[144] Дзагурова Н.Б., Агамирова М.Е. Сильные стимулы и их возможная дисфункциональность в сфере государственного управления // Вопросы экономики. 2020. №3. С. 39-40.

деятельности[145]. Она позволяет решить проблему информационной асимметрии и установить информационный баланс во взаимодействии контрагентов.

Эффективность контрактных отношений должна определяться *выбором соответствующей формы координации.* Учет содержания контракта, специфичности инвестиций способствует выбору формы, которая четко определяет полномочия и обязанности сторон, их контроль, что в свою очередь также решает проблему распределения прав собственности. Координация проявляется при различных типах контрактов: разовые рыночные трансакции; длительные договоренности, кооперация в разработке товара и т.п. Например, относительно фирмы грамотно сформированная организационная структура способствует эффективному распределению полномочий и ответственности руководителей и подчиненных, решая проблему принципала-агента. Подчеркнем, что современная экономика характеризуется развитием новых форм координации, связанных с гибридами, таких как франчайзинг, сети и др.

При выборе форм координации большое значение имеет фактор доверия. Так, например, в основе сетевых форм координации «лежат не только ценовые предложения потенциальных контрагентов, но и степень близости экономических агентов, которая может основываться как на прошлых отношениях (установление личного доверия), так и на принадлежности к одной социальной общности (национальной, территориальной, профессиональной)»[146].

Один из факторов возникновения оппортунистического поведения связан с закреплением прав собственности. Риск вынужденной потери собственности ввиду низкой степени ее защищенности снижает мотивацию к экономической деятельности в разнообразии ее форм. Несмотря на то, что решение проблемы прав собственности в большей степени лежит в области права, ее формальный аспект непосредственно связан с экономической деятельностью, аналогичным

[145] Козлова Е.В. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. №10. С. 119.
[146] Дементьев В.Е., Евсюков С.Г., Устюжанина Е.В. Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий // Российский журнал менеджмента. 2017. Том 15. №1. С. 92.

образом закрепленной в контрактах. В связи с этим необходимо обеспечение *защиты прав собственности*.

Л.М. Григорьев и А.А. Курдин выделяют три основных пути защиты, которые могут как заменять, так и дополнять друг друга: самостоятельная защита, защита собственности с помощью национальной правоохранительной и судебной системы и защита на основе неформальных институтов, то есть посредством общественного признания о недопустимости нарушения прав собственности[147]. Каждый из путей защиты предъявляет требования к его обеспечению. Индивидуальная защита по сути является заменой неэффективной деятельности государства, она носит силовой характер и сама порождает оппортунистическое поведение ввиду передачи части прав соответствующему контрагенту. Это своего рода стимулирование развития теневой системы. Для эффективной защиты прав собственности требуются другие пути, такие как работающая правоохранительная и судебная система, а также защита на основе действия неформальных институтов посредством признания прав и недопустимости их нарушения.

Проблема защиты прав собственности может возникать, если формально закрепленные права не совпадают с реальной ситуацией при размытости механизма контроля. Например, помимо легальных обладателей права владения, администрации и инвесторов, функции контроля над функционированием предприятия осуществляют его поставщики, сбытовые фирмы, потребители. Здесь возможно использования перекрестной или рекомбинированной собственности, позволяющей распределять риски между участниками.

Решение проблемы оппортунистического поведения возможно не только в рамках ограничения вариантов поведения посредством контроля, но и с помощью *стимулирующих контрактов*. В большинстве случаев оппортунистическое поведение «является эндогенной поведенческой предпосылкой, возникающей под воздействием соответствующих стимулов, а не навязанной моделью

[147] Григорьев Л.М., Курдин А.А. Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России // Вопросы экономики. 2016. №1. С. 41-42.

поведения»[148]. В связи с этим требуются сильные положительные стимулы к добросовестному поведению.

Стимулирующий контракт ставит целью сделать ожидаемые выгоды от добросовестного поведения выше ожидаемых выгод от оппортунизма. С одной стороны, меры такого контракта могут обеспечивать выполнение условий договора путем фиксации в контракте стимулов или штрафов, где размер стимулов определяется вероятностью наступления нарушения и ожидаемыми потерями. С другой стороны, в стимулирующем контракте могут быть такие условия, выполнение которых предпочтительнее в плане выгод, чем их нарушение. Стимулирующие контракты, преимущественно использующиеся в трудовых отношениях как разновидности контрактных, призваны стимулировать необходимый уровень экономической активности путем перекладывания части риска на работника. Однако достичь этого возможно при выполнении следующих условий[149]:

– определенная простота работы;

– доступность проведения наблюдения за выполняемой работой и ее оценки;

– адекватный механизм перераспределения средств;

Обозначенные условия предъявляют требования и к характеристикам трудовой деятельности: ее можно измерить с помощью предложенных показателей, которые также ограничены, издержки на оценивание работы должны быть приемлемы, а сами стимулы должны быть применены в соответствии с результатами деятельности индивида.

Кроме непосредственных факторов в экономике должен поддерживаться приемлемый уровень безработицы, позволяющий работнику не быть вынужденно

[148] Вольчик В.В. Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2011. Том 2. №2. С. 62.

[149] Баринова В.А., Еремкин В.А., Ланьшина Т.А. Возможность применения опыта составления стимулирующих трудовых контрактов коммерческих организаций в бюджетном секторе и на государственной службе в России // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. №3. С. 307.

привязанным к конкретному работодателю и беспрепятственно менять место работы[150].

Представляется обоснованным, что размер стимулов должен быть прямо пропорциональным вкладу в общий результат агента: чем больше усилий он затрачивает на общее дело, тем в большей степени его усилия должны поощряться. Однако использование стимулов не всегда эффективно, потому что они могут быть не только недостаточными, но и иметь противоположный эффект – быть избыточными и провоцировать нежелательное поведение, которое отличается от ожиданий принципала. Отмечается, что такие свойства стимулов как значимость (с точки зрения достижения поставленных целей), измеримость, или объективность, исключающая разночтения при оценке достигнутых результатов, чувствительность экономических агентов к стимулам, а также тесная корреляция между реальным результатом и показателем, используемым при построении контракта, – необходимые, но далеко не достаточные условия эффективного использования стимулов[151].

Б. Холстром и П. Милгром обратили внимание на проблему распределения усилий экономического агента между задачами в зависимости от их наблюдаемости[152]. Если та или иная задача более наблюдаема и, соответственно, имеет больше шансов на вознаграждение, велика вероятность, что почти все затраченные усилия сосредоточатся на ней. Это в свою очередь оставляет возможность проявления оппортунистического поведения по отношению к другим задачам, что снижает общий результат. «Коррумпируемость» сильных стимулов требует их смягчения: «при прочих равных стимулы должны быть тем слабее, чем выше коррумпируемость показателя, то есть чем в меньшей степени

[150] Баринова В.А., Еремкин В.А., Ланьшина Т.А. Возможность применения опыта составления стимулирующих трудовых контрактов коммерческих организаций в бюджетном секторе и на государственной службе в России // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. №3. С. 307.
[151] Дзагурова Н.Б., Агамирова М.Е. Сильные стимулы и их возможная дисфункциональность в сфере государственного управления // Вопросы экономики. 2020. №3. С. 33.
[152] См.: Holmstrom, B., Milgrom, P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics and Organization. 1991. Vol. 7.

достижение высокой интенсивности сигнала способствует получению истинного результата»[153].

К построению отношений принципала-агента интересен подход А. Алчиана и Г. Демсеца. С их точки зрения, фирма представляет собой разновидность рынка, а внутрифирменные контракты симметричны ввиду того, что и принципал, и агент предоставляют друг другу услуги [154]. Соответственно, какое-либо принуждение в подобных отношениях подобно взаимодействию контрагентов на рынке – то есть на равных для обеих сторон условиях. При этом сторонам выгодно выполнять условия контракта ввиду того, что их работа является командной. Работодатель здесь является центральным участником команды, предотвращающим отлынивание.

Приведенные меры регулирования оппортунистического поведения в контрактных отношениях указывают, прежде всего, на высокую степень сложности экономического взаимодействия индивидов, упорядочить которое призваны заключаемые ими соглашения. Сопоставим меры регулирования оппортунистического поведения с результатами его применения (см. рисунок 3).

[153] Дзагурова Н.Б., Агамирова М.Е. Сильные стимулы и их возможная дисфункциональность в сфере государственного управления // Вопросы экономики. 2020. №3. С. 35.
[154] См.: Alchian A.A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // The American Economic Review. 1972. Vol. 62. No. 5.

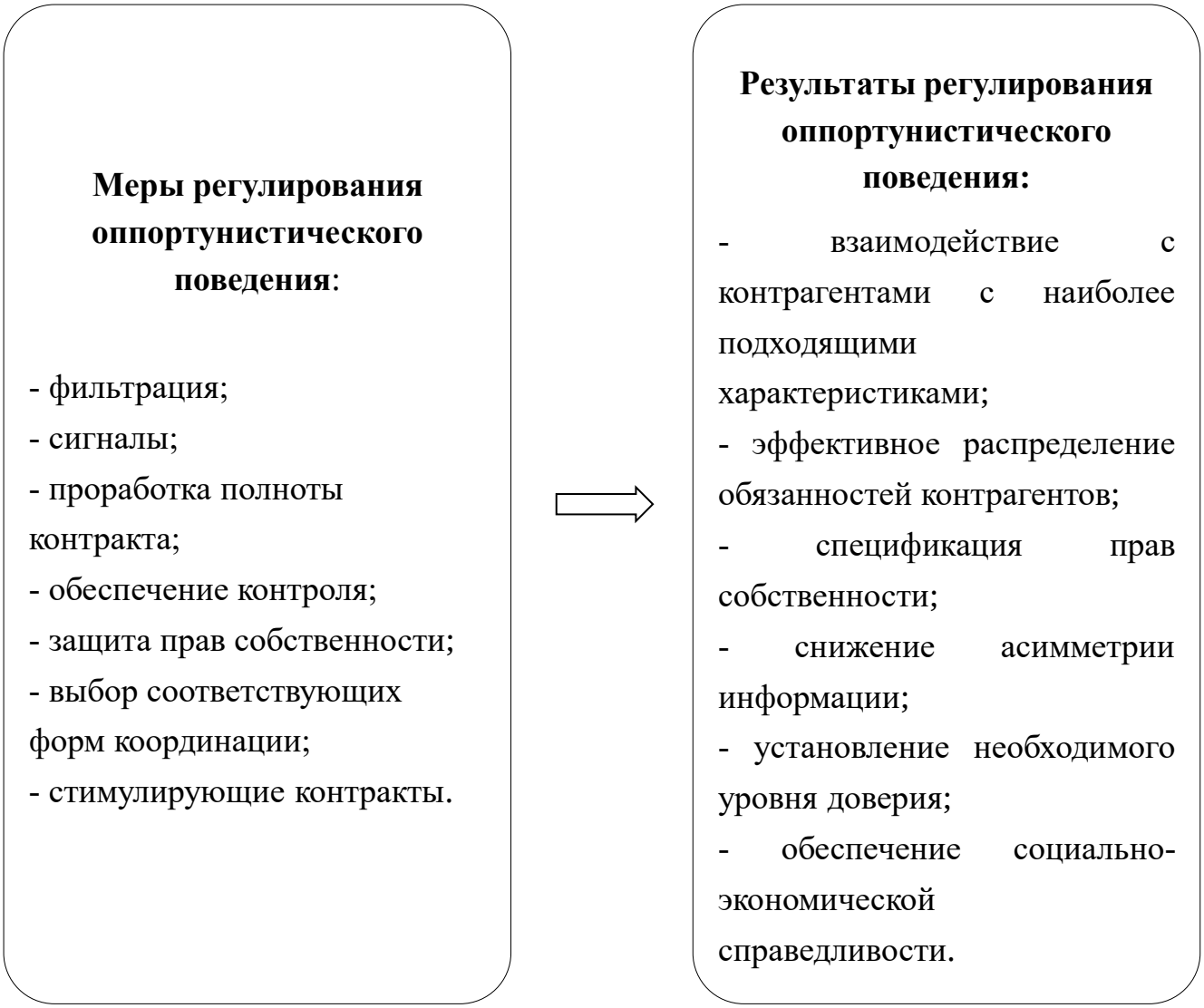

Рисунок 3. Регулирование оппортунистического поведения: уровень институциональных соглашений.

Источник: разработано автором на основе параграфов 2.1, 2.2, 2.3.

На основе исследования многообразных форм оппортунистического поведения и мер его регулирования можно заключить, что регулирование само по себе сопряжено с рядом трудностей ввиду того, что за его реализацию отвечают индивиды, аналогичным образом обладающие склонностью к недобросовестным действиям. Несмотря на то, что полностью устранить подобное поведение не представляется возможным, своевременное и качественное регулирование позволяет снижать издержки устранения его последствий. Для этого требуется также воздействие на институциональные предпосылки возникновения оппортунизма, которые выходят за рамки институциональных соглашений и

отражают функционирование институциональной системы в целом, что указывает на необходимость формирования институционального регулирования в системном аспекте.

ГЛАВА 3 ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

3.1 Институциональное регулирование оппортунистического поведения: уровень институциональной среды

Расширенный подход к оппортунистическому поведению создает дополнительные требования к регулированию экономического поведения в целом. Для согласования разнонаправленных интересов индивидов в ходе их взаимодействия методология новой институциональной экономической теории указывает на необходимость привлечения внешнего регулирования, без которого структурирование экономических отношений не представляется возможным. Институциональные соглашения как договоренности между индивидами, определяющие способы их кооперации, существуют в рамках совокупности действующих институтов – институциональной среды. По нашему мнению, в качестве соотношения институциональных соглашений и институциональной среды для регулирования экономического поведения можно придерживаться подхода к определению качества институциональной среды, согласно которому содержанием данного качества является оптимизация контрактных отношений на основе минимизации издержек и повышения производительности деятельности экономических субъектов[155].

Для того чтобы правила поведения смогли работать, одного наличия институтов недостаточно: необходимы их упорядоченность и механизм воздействия на индивидов, что в системном ключе определяет и закрепляет условия для экономического поведения в сложившихся условиях.

Эффективно действующий институт выполняет ряд функций, к основным из которых относятся:

– координирующая, проявляющаяся в обеспечение структурирования деятельности индивидов с учетом их мотивов, целей, интересов;

---

[155] Горшков А.В., Силова Е.С. Качество институциональной среды как фактор экономического роста // Известия УрГЭУ. 2006. №4. С. 11.

– распределительная функция институтов, подразумевающая предписывание институтом перераспределительных действий, а также распределительные последствия для адресатов и гарантов[156].

Кроме того, можно выделить следующие функции:

– информационная – обеспечение передачи информации как между экономическими агентами, так и между агентами и институтами;

– интеграционная[157] – объединение индивидов в рамках института для общей деятельности через принятие норм и правил;

– прогнозирующая – предотвращение действий, нарушающих существующие правила, в т.ч. оппортунистического поведения.

Осуществляя функции, институты привносят в экономическую систему устойчивость, способствующую регулярности поведения как для индивидуальных, так и коллективных действий. Формируя социальную инфраструктуру поведения, они обеспечивают передачу установленных правил поведения в исторической перспективе последующим поколениям, что обеспечивает стабильность уже сложившейся структуры взаимодействий между агентами и минимизацию общественных издержек[158]. Выполняя роль формирующих условий осуществления взаимодействия индивидов, они тем самым определяют собственное функционирование.

С точки зрения воздействия на оппортунистическое поведение индивидов институт способствует выбору ими из многообразных альтернатив вариантов поведения варианта, соответствующего нормам, которые институт закрепляет, то есть – добросовестного поведения.

Для того чтобы определить, как институт может воздействовать на оппортунистическое поведение, целесообразным представляется выявить специфику взаимодействия индивида и института, на основе которой возможно

---

[156]См.: Институциональная экономика. / Лекции под ред. Пахалова А.М. Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019. [Электронный ресурс]. URL:.https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=53458&p=attachment (дата обращения: 20.01.2021).

[157]Ермолаев Д.В. Сущность институтов и институциональных механизмов в современных экономических системах // Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. 2018 №3. С. 174.

[158] Круглова М.С. Теория институционального дизайна: от поиска идеальных институтов к работам Блумингтонской школы // Terra Economicus. 2018. Том 16. №4. С.19.

определить предпосылки проявления оппортунистического поведения на микроуровне. Представим взаимодействие индивида и института схематически.

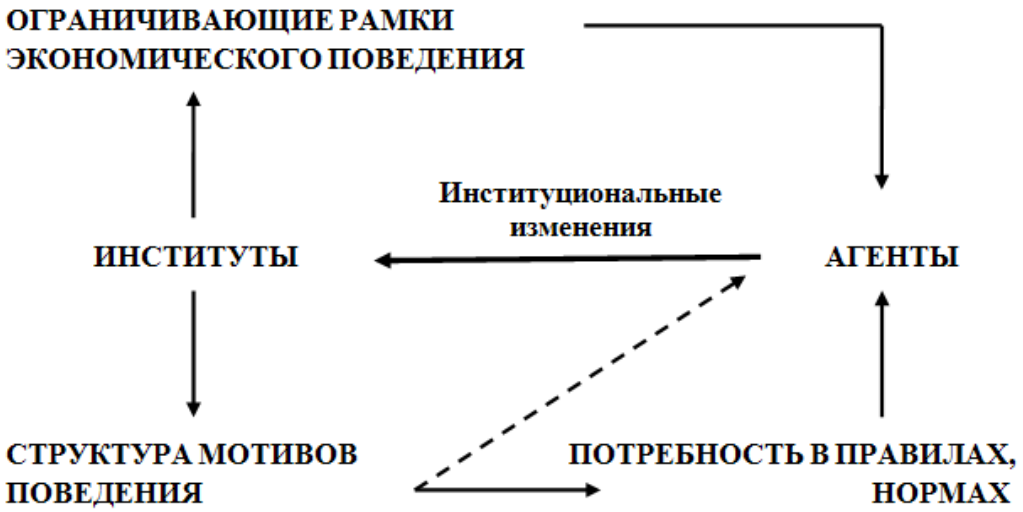

Рисунок 4. Схема взаимодействия индивидов и институтов.

Источник: Сухарев О.С. Эволюционная экономическая теория институтов и технологий (проблемы моделирования). Институты и технологии. Экономические изменения. Институциональное моделирование М.: Ленанд, 2017. С. 42.

Институт формируется экономическими агентами, когда возникает необходимость регулирования их поведения. Наряду с ограничением тех или иных действий, он формирует структуру мотивов поведения через систему стимулов и наказаний, что в свою очередь влияет на потребности в новых правилах. Связь между агентами и институтами настолько сложная, что ее модель будет эффективна лишь на микроуровне для описания конкретных задач, а на макроуровне такого рода построение неосуществимо[159]. Тем не менее, факт того, что связь «институт-агент» двусторонняя, обуславливающая как поведение человека, так и действие института, указывает на то, что сам процесс регулирования может изменяться и при этом непрерывен.

Эффективные институты должны быть устойчивыми в краткосрочном периоде – то есть обладать свойством стабильности (жесткости), и гибкими в

[159] Сухарев О.С. Эволюционная экономическая теория институтов и технологий (проблемы моделирования). Институты и технологии. Экономические изменения. Институциональное моделирование. М.: Ленанд, 2017. С. 14.

долгосрочном периоде – обладать свойством адаптивности (гибкости) [160]. Устойчивость институтов необходима для того, чтобы они могли быть поняты индивидами, на основе чего последние способны сформировать соответствующее поведение. Вместе с тем излишняя жесткость с течением определенного времени препятствует изменениям, которые необходимы исходя из мотивов и интересов индивидов, что требует своевременной адаптации институтов к меняющимся условиям. Таким образом, система институциональных ограничений направлена на достижение целей в краткосрочном периоде, а система мотивации – в долгосрочном[161].

Выявленная взаимосвязь индивида и института характеризует функционирование единичного института. В реальности многообразие институтов, пронизывающих всю экономическую систему, усложняет подобное взаимодействие в разы. В каждой сфере деятельности регулирование контрактов имеет свою специфику. Например, правила работы судебной системы и текстильного комбината различны, несмотря на то, что они регулируют схожие процессы, такие как обмен, производство, но только предметом производства являются слишком разные блага, что отражается на содержании институтов[162]. В связи с этим для регулирования вариантов поведения сами институты должны обладать упорядоченностью. Обратимся к подходу Д. Норта, структурирующего всю совокупность институтов в зависимости от величины издержек на изменение института в следующую иерархию[163]:

- Надконституционные институты – наиболее общие неформальные правила, глубоко укоренившиеся в жизни людей и наиболее трудные для изменения. Так, В.Л. Тамбовцев выделяет среди них убеждения, субъективные, дескриптивные и инъюнктивные нормы (разновидности убеждений о связях между действиями индивида и реакциями на них других индивидов), доверие,

[160] Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Эффективность институционального развития России: альтернативная оценка // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 34.
[161] Там же. С. 34.
[162] Сухарев О.С. Эволюционная экономическая теория институтов и технологий (проблемы моделирования). Институты и технологии. Экономические изменения. Институциональное моделирование. М.: Ленанд, 2017. С. 17.
[163] См. Норт Д. Институты, институциональные изменения и экономический рост. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997.

ценности, практики [164]. Надконституционные институты не имеют формального закрепления и формальных санкций за отклонение от их соблюдения, кроме общественного порицания.

- Конституционные институты – связаны с властными структурами, определяя их иерархию и контроль над деятельностью со стороны общества.

- Экономические институты – регулируют формы организации хозяйственной деятельности.

- Контракты.

Сопоставляя структуру институтов, предложенную Д. Нортом, с уровнями институционального анализа О. Уильямсона, отметим, что контракты как форма институциональных соглашений непосредственно направлены на сбалансирование интересов индивидов, но сама их реализация происходит в рамках институциональной среды, которая формирует условия хозяйственной жизни, начиная с отдельного индивида и заканчивая функционированием всей экономической системы[165]:

- Надконституционные институты;
- Конституционные институты;
- Экономические институты;

} Институциональная среда

- Институциональные соглашения.

Так как экономическая деятельность осуществляется индивидами с целью удовлетворения своих потребностей, существование подходящей среды необходимо для того, чтобы создать условия для реализации этой деятельности. Для достижения задач институционального регулирования экономического поведения, прежде всего, требуется формирование институциональной среды, которая обеспечит соответствующие условия для выстраивания эффективной системы экономических отношений. Необходимое регулирование выражается не только через высокий уровень взаимосвязей между институтами, но и в

[164] Тамбовцев В.Л. Методология эмпирического анализа неформальных институтов // Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований). 2020. Том 12. №3. С. 11–13.
[165] См.: Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник. Москва: ИНФРА-М, 2011.

способности институтов к согласованному реагированию и адаптации к изменению условий хозяйственной деятельности.

Для того чтобы действия огромного числа экономических агентов были сонаправлены, в особенности в долгосрочном периоде, институты должны обеспечивать достижение общего институционального интереса, согласующего интересы индивидов на всех уровнях институциональной структуры общества. Реализация институционального интереса осуществляется посредством выработки норм и правил деятельности, которые конечным результатом ставят стабилизацию экономической системы[166]. Общий институциональный интерес это своего рода центростремительная сила, позволяющая поддерживать экономику как единую систему, в которой сбалансированы действия ее участников[167]. Представим формирование институтами общего институционального интереса посредством координации ими действий индивидов схематически (см. рисунок 5).

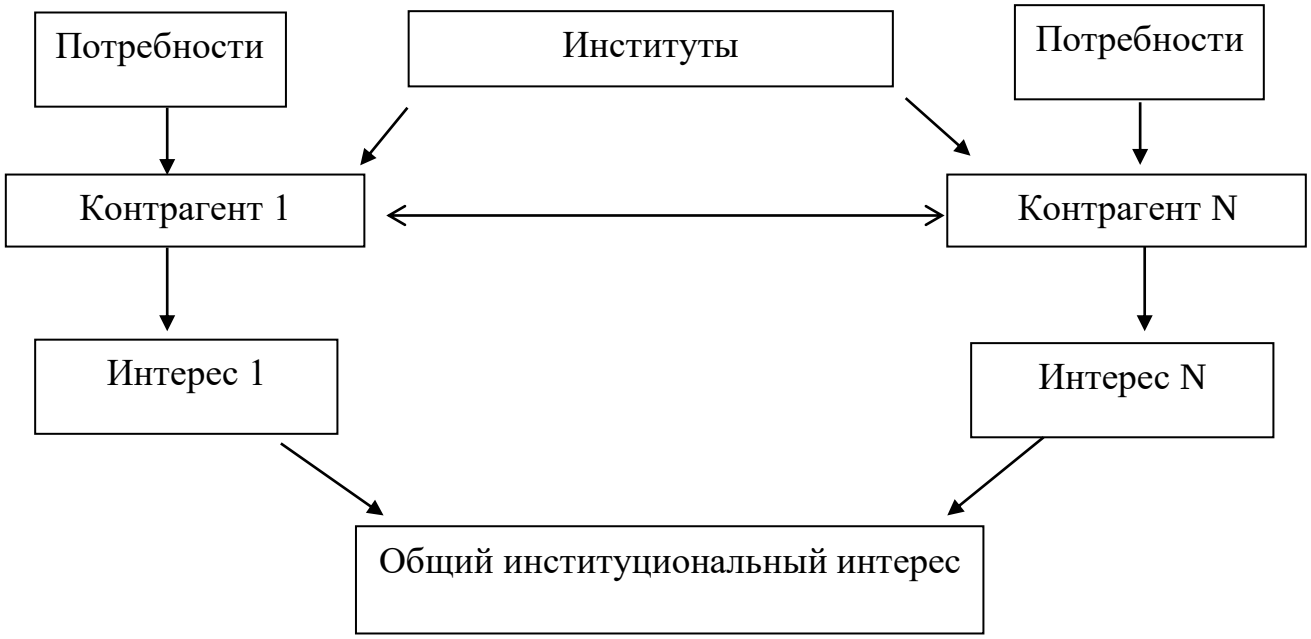

Рисунок 5. Формирование общего институционального интереса.

Источник: разработано автором.

[166] Мишин А.Ю. Экономические и институциональные интересы и их роль в системе хозяйственных отношений // Экономические науки. 2018. №12. С. 9–10.

[167] Головин С.В. Природа экономических и институциональных интересов // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2011. №4.С. 69.

Согласованность внутренних мотивов экономического поведения с институциональными нормами позволяет индивидам сформировать установки для добросовестного поведения в соответствии с требованиями в конкретных экономических ситуациях, при этом удовлетворяя свои потребности без обращения к оппортунизму.

На основе проведенного анализа дадим определение институциональному регулированию экономического поведения: это – действие системы существующих институтов, направленное на координацию и упорядочение поведения индивидов для обеспечения общего институционального интереса. Применительно к оппортунистическому поведению оно должно обеспечивать общий институциональный интерес посредством стимулирования выбора индивидами добросовестного поведения и, кроме того, быть направленным на предпосылки возникновения оппортунистического поведения:

- устранение неполноты контракта;
- обеспечение надлежащего контроля;
- спецификация и защита прав собственности;
- снижение асимметрии информации;
- эффективное взаимодействие принципала-агента;
- проработка системы санкций;
- установления доверия;
- выбор соответствующих форм координации деятельности;
- обеспечение социально-экономической справедливости.

Для реализации поставленных задач институциональная среда, в которой происходит экономическое взаимодействие, должна отвечать ряду требований – то есть быть необходимого качества. Оценка качества институциональной среды с экономической точки зрения сложна ввиду того, что не имеет универсальных параметров для ее измерения, существующие индексы и рейтинги применимы к отдельным параметрам. Кроме того, некоторые индексы являются субъективными показателями. Например, индекс верховенства закона, измеряющий достижения

стран в отношении обеспечения правовой среды, индекс восприятия коррупции, измеряющий восприятие распространения коррупции в государственном и экономическом секторах экономики и др. рассчитываются на базе опросов экспертов и рядовых граждан[168]. С точки зрения регулирования поведения качество институциональной среды напрямую связано со степенью удовлетворения потребностей индивидов в заданных институциональных рамках с учетом согласования разнонаправленных интересов. Устанавливаемые институтами нормы и правила должны отвечать интересам индивидов и одновременно с этим применять систему санкций таким образом, чтобы нарушение норм было сопряжено с издержками, превышающими затраты на их надлежащее исполнение. Оперируя категорией эффективности институциональной среды, в рамках методологии новой институциональной экономической теории целесообразно придерживаться подхода адаптивной эффективности, которая подразумевает соответствие институтов некоторым принципам, обеспечивающих сохранность порядка[169]. Это важно с точки зрения неопределенность внешней среды и значения институтов для устойчивости и, как следствие, предсказуемости поведения. В связи с этим можно сказать, что институциональная среда обладает следующими характеристиками:

- обеспечивает реализацию возможностей людьми таким образом, чтобы повышалось общее благосостояние;

- способствует предсказуемости и стабильности институтов;

- снижает трансакционные издержки и как результат повышает эффективность деятельности.

Для достижения указанных задач выделим свойства институциональной среды, отражающие ее качества:

- целостность – всеобъемлющий характер среды, регулирующий всю систему социально-экономических отношений;

---

[168] Бенсон И.Н. Влияние качества институциональной среды на благосостояние и экономический рост: межстрановые сопоставления // Вестник СПбГУ. 2016. Вып. 3. С. 43.

[169] Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. С. 155.

- структурность – иерархия и согласованность институтов;

- устойчивость – неизменность основополагающих компонентов институциональной среды в течение времени;

- комплементарность – взаимосвязанность, взаимодействие и взаимообусловленность элементов, что позволяет институциональной среде адаптироваться к изменяющимся условиям[170].

Рассмотрим влияние каждого из уровней институтов на регулирование оппортунистического поведения.

Надконституционные институты. Влияние неформальных институтов на регулирование поведения важно по ряду причин. Институты существуют не только как поведенческие практики, но и имеют различные ментальные репрезентации, которые отражают институты, что соединяет материальную и когнитивную составляющие[171]. Неформальные институты становятся частью ментальной модели поведения индивида, затрагивая те ее характеристики, которые не охватываются формальными институтами. Несмотря на то, что неформальные правила не связаны непосредственно с возможными санкциями, они оказывают влияние на принятие решения о выборе оппортунистического поведения исходя из давления окружающих, оценки действий контрагентами, представлений о поведении других, чувства солидарности и т.п. Надконституционные институты являются не просто аналогом формальных ограничений, а в гораздо большей степени закрепляются в сознании людей и приобретают статус регулярных практик. Оппортунизм является проблемой господствующими идеологии и культуры, без развития которых ожидания повышения эффективности работы институтов не оправдываются[172]. Для полноценного институционального анализа ключевым являются не неформальные институты сами по себе, а механизм их взаимодействия друг с другом и с

[170] Подшивалова М.В. Современное состояние и тенденции развития институциональной среды России // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2014. №1. С. 18.
[171] Тамбовцев В.Л. Методология эмпирического анализа неформальных институтов // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). 2020. Том 12. №3. С. 11.
[172] Мельников В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). 2013. №3. С. 122.

формальными институтами. Использование контекстуального анализа, в котором неформальные институты исследуются во всевозможных комбинациях, приводит к разнообразным вариантам тех или иных действий; социальные нормы здесь играют ключевую роль в качестве переменных институциональной стабильности или изменений[173]. С точки зрения влияния на контрактные отношения высокий уровень добросовестности снижает вероятность проявления оппортунистического поведения, что в свою очередь уменьшает издержки контроля за действиями контрагентов, а в случае невозможности его проявления служит определенного рода гарантией.

Конституционные институты как формальные институты и созданные ими нормы и законы указывают на ведущую роль государства при регулировании экономического поведения. Граждане добровольно делегируют часть своих прав государству при условии, что оно успешнее справится с теми функциями, которые порождаются изъянами рыночного механизма: защита прав собственности, создание каналов обмена информацией, разработка стандартов мер и весов, правоохранительная деятельность, производство чистых общественных благ, формирование социоэкологической системы[174]. Государство должно поддерживать баланс интересов социальных групп, быть представителем общественного интереса, реализация которого только посредством рынка не осуществляется должным образом. Государство способствует формированию всех институтов, обеспечивая их нормативной базой, что в свою очередь позволяет снижать трансакционные издержки функционирования экономических институтов. Основная проблема конституционных институтов заключается в том, что их представляют индивиды с такой же ограниченной рациональностью, преследованием личных интересов и оппортунистическими наклонностями. В связи с этим возможно злоупотребление правами, невыполнение защиты прав собственности, обязательств по сделкам, которые были переданы индивидам. В данном случае должны существовать четкие конституционные рамки

[173] Aligica P.D. Institutional design, social norms, and the feasibility issue // Social policy. 2018. Volume 35. Issue 1. P. 8.
[174] Сажина М.А. Управленческая экономика и поведенческая экономика: общее и особенное // Экономические науки. 2019. №10. С. 17.

деятельности, быть отлажены механизмы участия граждан в нормативной деятельности. Недостаточное развитие формальных институтов способствует компенсации их неформальными институтами, которые зачастую отражают интересы групп, имеющих большие ресурсы для продвижения необходимых институтов. В подобных условиях регулирующая роль государства не выполняется. В противном случае, когда государство эксплуатирует монополию на власть для максимизации собственной выгоды, реакция на подобные действия порождает оппортунистическое поведение.

Для понимания функционирования конституционных институтов полезным представляется подход, подразделяющий контрагентов на лиц, принимающих решения о выборе институциональной траектории, – проектировщиков, лиц, реализующих институциональное изменение – исполнителей, а также потребителей, составляющих области приложения правил (отрасли, группы и т.д.) [175] . Основная проблема взаимодействия находится в характеристиках проектировщиках и исполнителей: несовпадения мотивационной составляющей проектировщика и исполнителя, имеющих разный личный интерес, когнитивные ограничения, способствующие снижению издержек при ненадлежащем выполнении обязанностей, приводят к умышленному или неосознанному ограничению рациональности со стороны одного из них, что указывает на формирование оппортунистического поведения на уровне основополагающих формальных институтов.

С регулированием поведения индивидов связан вопрос регулирования коллективных действий. Э. Остром, исследуя организацию местного управления, выявила, что коллективное управление, организуемое самими участниками системы перераспределения, оказывается эффективнее центрального управления [176] . Причина подобного факта кроется в стимулах участников коллективных действий при подержании институтов в отличие от целей

[175] Кристиневич С.А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2018. №6. С.31–32.
[176] См. Ostrom E. Govering the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge University Press. 1990.

государственного аппарата, что указывает на возможность эффективности группового управления общественными ресурсами в противовес государственному.

Экономические институты, непосредственно определяющие условия экономической деятельности, для регулирования оппортунистического поведения должны снижать неопределенность внешней среды. Идеальной является ситуация, если бы сделки носили персонализированный характер обмена, при котором контрагенты хорошо знакомы и постоянно взаимодействуют друг с другом. Но в реальности стороны имеют минимум информации друг о друге, и трансакционные издержки реализации отношений высоки. Соответственно, для эффективного регулирования требуется создание институциональных инструментов, таких как взаимные обязательства, гарантии и др. Спецификация и защита прав собственности для реализации контрактов требует значительных затрат, но выигрыш от результатов обмена возрастает, что в конечном счете отражается на экономически результатах. Подобные задачи находятся в рамках функционирования экономических институтов, непосредственно подталкивающих индивидов к тому, чтобы плюсы от соблюдения контракта были больше, чем отклонения от правил. Однако экономические институты наряду с конституционными сталкиваются с проблемой влияния групп интересов, внедряющих инновации путем получения частной ренты в системе с генерализованным обменом, тем самым препятствуя извлечению выгод от него[177]. Поэтому ключевая задача при регулировании экономического поведения, в том числе оппортунистического, это внедрение эффективных экономических институтов, подразумевающее баланс их устойчивости и гибкости.

Таким образом, в основе институционального регулирования любых форм поведения в экономике находятся институты, эффективная деятельность которых должна реализовывать те задачи, которые они в себе несут. Институциональное регулирование оппортунистического поведения как система представляет собой

[177] Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов // Terra Economicus. 2007. Том 5. №2. С. 58.

функционирование структурированной совокупности институтов в их взаимодействии, которое охватывает всю систему экономических отношений, координируя поведение людей в заданных институциональных рамках.

Сопоставляя поведение человека в рамках новой модели, его взаимодействие с институтом, представим институциональное регулирование оппортунистического поведения схематически (см. рисунок 6).

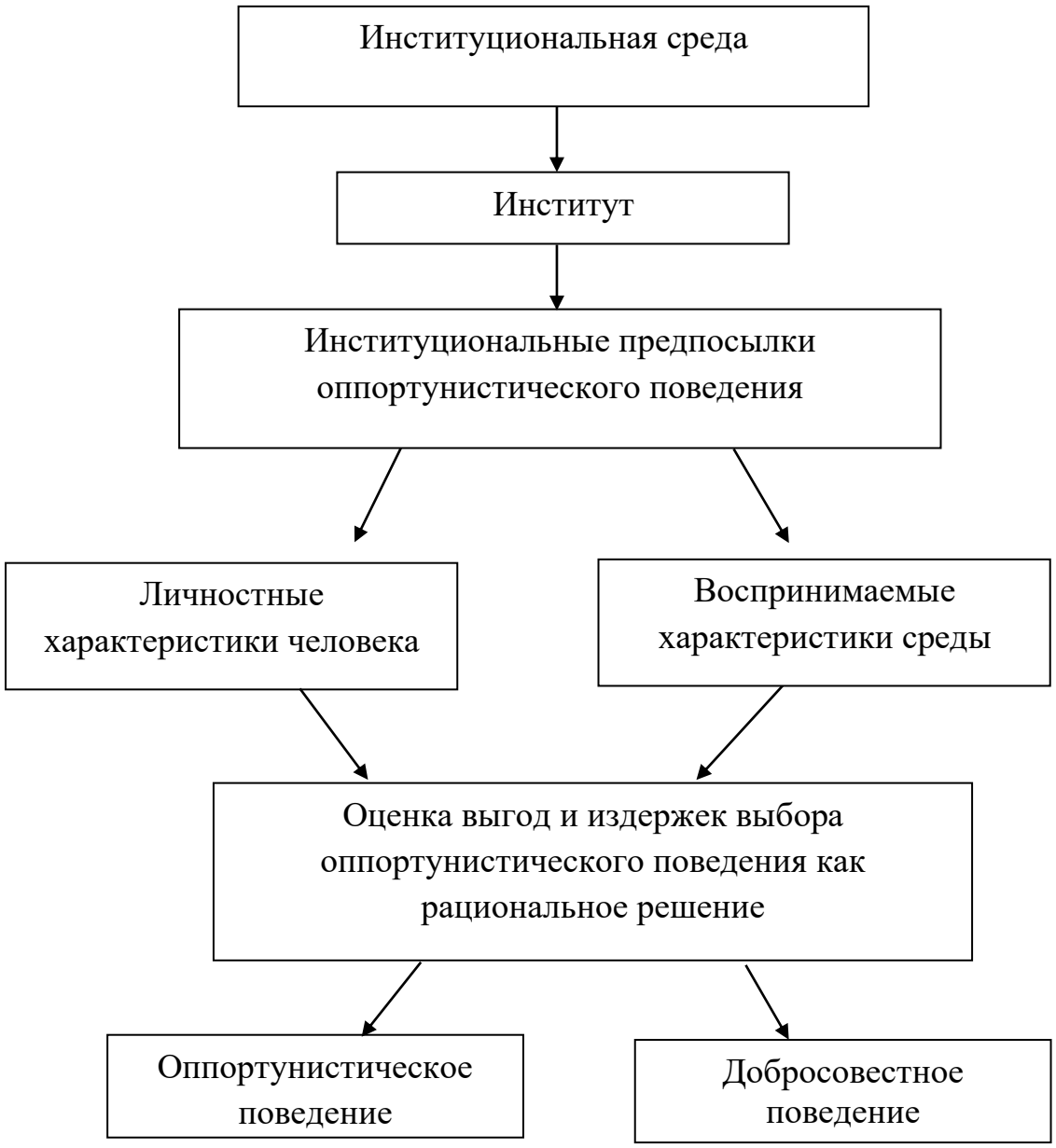

Рисунок 6. Механизм институционального регулирования оппортунистического поведения человека.

Источник: составлено автором.

Сложное взаимодействие института и индивидов подтверждает необходимость расширенного подхода к оппортунистическому поведению как объективной предпосылке модели человека ввиду характера подобного взаимодействия. Особенности человека в контексте междисциплинарных исследований подчеркивают особую природу экономического мышления и поведения, в большинстве случаев не позволяющих самостоятельно решить проблему урегулирования разнонаправленных интересов, что указывает на особое значение института. В связи с этим возникновение и своевременное регулирование оппортунистического поведения поднимает проблему эффективности функционирования институциональной системы в целом.

3.2 Противоречия системы институционального регулирования оппортунистического поведения человека

Институт, снижая неопределенность внешней среды, позволяет строить ожидания экономических агентов, воспроизводя и сам институт. В результате возникает накапливающийся эффект, связанный с минимизацией неопределенности в каждой трансакции, а так как многие из них носят повторяющийся характер, эффект работает сильнее. Соответственно, для того чтобы закрепить систему экономических отношений, необходима их институционализация. Институционализация экономических отношений в общем виде включает следующие этапы:

- возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий двух или более индивидов;
- формирование общей цели при учете собственных личных интересов;
- появление норм в ходе социально-экономического взаимодействия;
- разработка процедур, связанных с нормами и правилами;
- институционализация норм и соответствующих процедур – их принятие;
- установление системы санкций для подтверждения норм и правил, дифференциация их применения;

- обособление институциональных отношений из системы экономических отношений[178].

Институционализация призвана обеспечивать оформление экономических интересов, упорядочение действий экономических субъектов и как итог развитие социально-экономических отношений. Подобная схема институционализации представляется идеальной, так как подразумевает, что институт работает эффективно, отвечая запросам индивидов, а значит, вероятность оппортунистического поведения под влиянием внешних по отношению к индивиду факторов минимальна.

Реализация выделенных этапов при их непротиворечивости должна обеспечивать эффективное функционирование институтов, координирующих действия людей. В изменениях отдельного института или институциональной среды в целом должны отражаться потребности и интересы индивидов. Наряду с взаимодействием индивидов как экономических субъектов происходят изменения институтов: зачастую имеющееся несоответствие между действующими институтами и условиями их деятельности подталкивает систему к институциональным изменениям – модификации старых или формированию новых институтов. В связи с этим экономическая система находится в постоянной динамике, а ситуация институционального равновесия – это скорее исключение из правил[179]. Изменение содержания и структуры институтов с учетом опыта их применения в таком случае должно способствовать рациональному распределению ресурсов, сокращению издержек, и, как следствие, более эффективному регулированию экономической деятельности. Однако следует учитывать, что высокая плотность взаимосвязей порождает противоречия, являющиеся препятствием для развития рыночных отношений. Подобные трудности часто возникают в процессе контроля над выполнением заданных правил. Противоречия институциональной системы могут возникать как между

[178] См.: Брызгалов М.А. Развитие институциональной формы экономических отношений // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Саратов, 2008.
[179] Боровская Л.В. Институциональная среда и особенности ее формирования в результате институциональных изменений // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2018. №4. С. 7.

индивидами и институтами, так и между институтами на всех уровнях институциональной структуры.

Взаимодействие института и индивида, как отмечалось выше, эффективно в том случае, если институт стимулирует поведение, согласующееся с заложенными в институте нормами. Ситуация полного понимания агентом института идеальная. Если оно не реализуется, порождается неопределенность, которая заставляет человека искать замену для достижения его целей, компенсировав сложившиеся условия, что и приводит к оппортунистическому поведению. Оппортунистическое поведение указывает на *дисфункцию институтов* – рассогласованность цели института и стимулирования того поведения, которое должно им обеспечиваться. Любая сделка включает в себя указание на структуру процесса, то есть подчинение правильности, а не субъективности суждений участников [180] . Это становится важным, так как соответствующее поведение означает следование подобной структуре, а произвольность действий ее нарушает. Приведенный подход показывает, что нарушение требуемых норм со стороны экономических агентов объясняется не только их интересами, а является реакцией на неэффективную работу самого института. Личностные особенности экономических субъектов привносят новые требования к действию институтов. Так, Р. Коуз отмечал, что со стороны индивидов возникает необходимость в таких институтах, которые они в состоянии понять, что возможно при наличии опыта работы с ними[181]. Поэтому без понимания содержания институциональных норм, механизма их действия эффективное функционирование института в контексте взаимодействия с индивидами неосуществимо. В связи с этими условиями необходимо выявить причины подобных дисфункций.

Прежде всего, решение об изменении или создании института принимается человеком. Если в традиционном неоклассическом подходе человек абсолютно рационален, обладает исчерпывающей информацией и принимает наиболее

[180] Чащин В.В. Очерки теории и истории экономического оппортунизма: монография / В.В. Чащин. М.: Кнорус, 2014. С. 82.
[181] См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое дело, 2007.

эффективное решение, институциональный человек совершает выбор в ситуации неопределенности ввиду как подвижности окружающей среды, так и личных характеристик. Субъекты, принимающие решения (в большинстве своем – представители государственного аппарата), способны совершать ошибки: недостаточный уровень образования, квалификации, профессиональных навыков, влияние групп интересов может препятствовать принятию компетентного решения. Соответственно, оно может быть не оптимальным, а лишь наиболее удобным в сложившейся ситуации. Как результат, институт не регулирует поведение ввиду того, что следование ему несет больше издержек, чем нарушение правил, то есть система санкций неэффективна. Например, в некоторых сферах штрафы, накладываемые на экономические субъекты, значительно меньше дохода, который можно получить при невыполнении требований института, и рациональным решением здесь будет заплатить штраф и продолжать недобросовестную деятельность. Возможна ситуация, при которой институт приносит положительный эффект, но лишь на определенном временном интервале. Это также указывает на невозможность его полноценной оценки в долгосрочной перспективе.

Кроме нарушения непосредственного взаимодействия человека и института возможны противоречия, касающиеся институциональной системы в целом. Эффективное функционирование институциональной системы достигается посредством согласования целей деятельности институтов разных уровней на основе обмена информацией между ними. В случае несбалансированности информации происходит нарушение в их взаимодействии, что сопровождается деформациями и в экономической системе. Принцип информационной прозрачности особенно важен в современных экономических условиях, так как является инструментом общественного контроля над процессом принятия решений. Одно из противоречий институциональной системы – противоречия между *взаимодействием индивида* с *институциональной системой.* Характеристики индивида могут не соответствовать общественным потребностям и сформированным на их основе нормам. Яркий тому пример – несоответствие

поведения людей в условиях новой экономической системы, что приводит к неформальному заключению многих контрактов в обход законодательно закрепленных норм. Подобное противоречие отражает необходимость воспроизводить соответствующие характеристики у субъектов социально-экономических отношений со стороны институциональной системы. Если институциональная среда не создает условия и стимулы для развития необходимых характеристик, данное требование не выполняется. Оппортунистическое поведение в сложившихся условиях становится средством адаптации индивида для сохранения своего положения.

Противоречия институциональной системы возникают и в функционировании самих институтов. Одна из разновидностей подобных противоречий – *несогласованность функционирования институтов разных уровней.* Многообразие проявлений экономических отношений, безусловно, трудно координировать, следствием чего могут быть разногласия между институтами. Кроме того, когда нормы и правила не ясны и не содержат четких критериев их применения, реализация их становится проблематичной. Например, непродуманная политика государства приводит к тому, что некоторые законы, принятые на государственном уровне, могут игнорироваться экономическими институтами или отдельными контрактами. Подобное противоречие обусловлено также несогласованностью целей и интересов экономических субъектов разных уровней, стоящих за принятием соответствующих решений. Индивиды передают государству право контроля над ними в лице других индивидов – государственных чиновников, преследующих личные цели, которые далеко не всегда совпадают с истинным предназначением институтов. В частности ввиду невысокого престижа законодательных органов законы могут восприниматься не как обязательные для исполнения нормы, а только как мнение законодательной власти – отдельных лиц [182]. Это затрудняет внедрение новых эффективных

[182] Купряшин Г.Л. Институциональные ловушки и кризисы государственного управления // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. №60. С. 105.

институтов, функционирование которых невозможно без развитых контрактных отношений, основанных на понятных для всех участников правил игры.

Противоречием является также *противостояние функционирования целевого и нецелевого институтов.* Изначально сформированный для определенных задач институт может быть использован не по назначению, что не только является результатом оппортунистического поведения, но и предпосылкой для воспроизведения подобных действий. Выделяются следующие способы нецелевого использования институтов[183]:

- эксплуатация информационной асимметрии, при которой экономические агенты используют информационное преимущество в ущерб контрагентам;

- манипулирование институтами, при котором они используются для оправдания своей деятельности, не соответствующей их целям;

- использование института таким образом, чтобы скрывать его неэффективную или даже противозаконную деятельность;

- подчинение института, при котором он используется определенной группой лиц для реализации собственного интереса.

Использование нецелевых институтов, которые могут быть попросту нелегальными, обусловлено высокими издержками соблюдения существующих норм, превышающих выгоды от следования ими. Так, например, высокие налоги с фонда оплаты труда заставляют организацию не заключать официальный трудовой договор с наемным работником. Если существующие институты в подавляющем большинстве используются нецелевым образом, какие-либо институциональные реформы не смогут дать необходимый результат, на который они направлены, или в худшем случае – усугубят сложившиеся противоречия.

Предотвращение нецелевого использования института является крайне сложной задачей, в особенности, когда государство ограничено в своих возможностях, а группы интересов, политические или общественно организованные, либо нейтральны к этой проблеме, либо сами эксплуатируют

[183] Полищук Л.И. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. №8. С. 29.

институты. Ключевая проблема на пути предотвращения нецелевого использования институтов связана с их недостаточной ценностью для экономических субъектов, и как следствие, отсутствием необходимой защиты.

С точки зрения регулирования оппортунистического поведения это крайне важно, так как хроническое нецелевое использование института способствует возникновению институциональных ловушек, когда организация экономических отношений остается неизменной на протяжении длительного времени, а новые институты усиливают неэффективное взаимодействие. В результате исходное неравенство в распределении ресурсов усугубляется еще больше.

Проблема оппортунистического поведения связана с действием *формальных и неформальных* институтов в целом. Особое значение для формирования необходимых норм и практик приобретают неформальные институты ввиду того, что их влияние гораздо сильнее и устойчивее (яркий тому пример – система бюрократии, при которой личные взаимоотношения позволяют решить вопросы гораздо быстрее и эффективнее по сравнению с длительными формальными процедурами). Закономерно, что неформальные институты должны возникать и развиваться в тех условиях, когда они обладают большей эффективностью в регулировании поведения людей, а вместе с тем наиболее эффективном распределении ресурсов, снижении трансакционных издержек и т.п. Однако наряду с эффективными институтами практикуются такие неформальные конструкции, которые подменяют установленные формальные правила – «клиентелизм, коррупция, клановая политика, различные схемы ухода от налогообложения, селективное применение законным органом власти – государственным аппаратом – той или иной отрасли права» [184]. Так, например, в условиях конфликтующих институтов, экономический субъект, оперируя в рамках одного института, автоматически нарушает нормы другого, что указывает на противоречивость процесса развития экономики в том или ином обществе. Эффект неформальных институтов объясняет, почему формальные институты,

[184] Бахарева Т.В. Неформальные институты как объект научного анализа // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №4(43). С 14.

успешно функционирующие в одном государстве, не работают в другом: это обусловлено спецификой социальных взаимодействий. Кроме того, «в то время как многие группы, полагающиеся на набор неформальных институтов, скорее всего, будут жить и действовать полностью в рамках одного национального государства (нации), охват неформальных институтов будет часто выходить за его пределы»[185]. Инструменты воздействия на разных уровнях институциональной системы, которая пронизывает экономические отношения, различны. Так, законы могут быть приняты посредством административного ресурса или пролоббированы узкой группой политических игроков. Если после принятия нового закона необходимо заставить индивидов изменить или скорректировать ранее использовавшиеся схемы поведения, потребуется принуждение к исполнению, закрепление данного закона, распространение примеров. Но чтобы повлиять на более высокие уровни системы, связанные с неформальными институтами, административных мер недостаточно: потребуется легитимизация новых норм и правил в широкой специальной среде, что приводит к росту трансакционных издержек. Зачастую институциональный разрыв между формальными нормами и неформальными правилами позволяет поддерживать систему властных отношений, в том числе отношения зависимости, где все участники рынка в той или иной степени являются нарушителями. Эффективно функционирующий формальный институт должен не допускать произвольные действия лиц, имеющих преимущественный доступ к ресурсам. Несмотря на то, что нельзя отрицать способность удачно подобранных формальных институтов влиять на неформальные и адаптироваться в целом, остается вопрос, насколько это применимо к любым институтам – этатистским, социалистическим и либеральным, частной собственности, свободы контракта и т.п [186].

С проблемой согласованности формальных и неформальных институтов тесно связана *проблема противоречия между существующими и импортированными институтами*. В большинстве случае возникает проблема

[185] Voight S. How to measure informal institutions // Journal of Institutional Economics. 2018. 14: 1. P. 18.
[186] Жаворонков С.В., Яновский К.Э. Неформальные институты в России и укрепление институтов свободы и собственности // Общественные науки и современность. 2017. №5. С. 121.

рассогласованности новых формальных институтов с глубоко укорененными нормами и практиками. Хотя заимствование и внедрение институтов, демонстрирующих эффективность, преследуют своей целью развитие экономики, в том числе в условиях глобализации, на практике игнорирование национальных особенностей, прежде всего, неформальных норм, приводит к отвержению новых институтов. Группы интересов, например, могут заимствовать институты, которые дают личные выигрыши (престиж, власть и т.п.), но при этом перестают быть неэффективными в существующей среде.

Импортированные институты могут привести к противоречиям *степени сложности нового института и общего развития институциональной среды*. Сложный институт характеризуется взаимодействием множества агентов (пример – институты кредитно-банковской системе, страховой сфере и др.). Динамика подобных институтов включает большие возможности для недобросовестного поведения, и в институциональной среде, в которой недостаточно развиты или вообще не развиты механизмы контроля, укоренившаяся неэффективная деятельность влечет недоверие к ним со стороны экономических агентов, что может закрепиться в сознании и воспроизводиться в будущих действиях. Проблему внедрения нового института объясняет «эффект колеи» (path dependence) – внедрение новых институтов, эффективных в одной институциональной среде, имеет обратный эффект в другой ввиду того, что приводит к своего рода восстановлению старой институциональной системы[187]. В связи с этим для внедрения эффективных институтов требуется как навыки пользования ими, так и доверие к ним, в противном случае издержки контроля с целью предотвращения оппортунизма окажутся настолько высокими, что использование новых институтов будет блокировано.

Таким образом, противоречие в правилах повышает неопределенность и стремление либо к их игнорированию, либо к выбору индивидуальной траектории действий. Если не принимать усилия по предотвращению институциональных

[187] См.: Аузан А.А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2015. №1.

противоречий, есть опасность попасть в ловушку частичных и непоследовательных реформ, где оппортунистическое поведение станет негласным правилом.

3.3 Направления совершенствования институционального регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике

Расширенный подход к оппортунистическому поведению предъявляет новые требования к анализу поведения человека как методологической основе экономического анализа. На основе взаимодействия «индивид-институт» выявлены требования к функционированию институциональной системы, при выполнении которых возможно обеспечение необходимого регулирования. В связи с этим предложенные рекомендации будут касаться как модели человека, так и институтов, что в совокупности позволяет выстроить теоретико-методологическую базу для формирования институционального регулирования.

Междисциплинарный подход к оппортунизму и ограниченной рациональности как поведенческим предпосылкам модели человека поднимает важность мотивационной составляющей экономической деятельности. Обращение к мотивации поведения со стороны экономической теории имеет обоснование. Расценивать экономическую деятельность можно как непрерывный процесс преобразования целей экономических субъектов, связанных с потребностями, в необходимые результаты. Достижение результатов осуществляется, с одной стороны, под влиянием экзогенных для индивида условий – бюджетных ограничений и институциональных границ, с другой – эндогенных – индивидуальных психологических и когнитивных характеристик, в том числе и мотивационной составляющей[188].

Определения мотивации разнообразны ввиду того, что феномен затрагивает практически все сферы человеческой деятельности, в том числе и экономическую область. Понимание особенностей мотивации как самостоятельного побуждения к

[188] Лозина О.И., Тутов Л.А. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №5. С. 33.

действиям позволяет усовершенствовать институциональное регулирование поведения, и, как следствие, повысить эффективность функционирования экономической системы в целом: человек предстает уже не просто потребителем ресурсов, а активным субъектом экономических отношений. Кроме того, в современных экономических условиях особое значение приобретает атрибут конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, и человек в роли экономического агента может прибегать к оппортунистическому поведению, расценивая его в качестве фактора достижения определенного уровня конкурентоспособности при минимизации затрат. Соответственно, включение мотивации в модель человека предопределяет порядок функционирования экономических процессов в контексте обеспечения добросовестного выполнения экономическими агентами своих обязательств. Мотивация как методологическая предпосылка находит отражение в модели творческого человека – homo creativus, предложенной экономистом Дж. Фостером. Для творческого человека характерны две черты: во-первых, он постоянно исследует экономическую среду, во-вторых, главной потребностью для него выступает потребность в самореализации, соответственно, он предлагает новые идеи, продукты, процессы и т.п[189]. Модель творческого человека актуальна на современном этапе экономики, характеризующимся применением передовых знаний, технологиях, динамичности хозяйственных процессов, изменении характера труда, роста значимости человеческого фактора и всего того, что позволяет расценивать ее как инновационную. Отмечается, что в контексте модели творческого человека экономика приобретает новые черты, преодолевая ограниченность природных ресурсов благодаря неограниченным творческим способностям[190]. Это позволяет выйти за рамки ограничений и найти возможности для преобразования окружающей среды, развития экономики и общества в целом.

Феномен мотивации тесно связан с человеческим капиталом, наращивание которого позволяет индивиду получать дополнительный доход благодаря

[189] Sawyer M.C. Evolutionary Macroeconomics by John Foster. // The Economic Journal. 1988. Vol. 98. No.391. P. 531.
[190]Трифонов Е.В. Модели экономического и творческого человека // Креативная экономика. 2016. Т. 10. №6. С. 630.

накопленным знаниям и профессиональным навыкам. Развитие компонентов человеческого капитала превращает их в конкурентные преимущества и создает соответствующий уровень конкурентоспособности экономического субъекта. Для этого в свою очередь важны и внешние условия, прежде всего, инвестиции в новые знания, влияющие на адаптацию к меняющимся условиям и выработке правильных поведенческих моделей[191]. В этой связи особое значение приобретает развитие культурного капитала как части человеческого капитала, формирующего необходимые этические и нравственные основы экономической деятельности. Так, например, в государственном управлении ловушка некомпетентности, связанная с кадровым принципом «свой – чужой», исключает из управляющего круга талантливых и компетентных управленцев [192] . Некомпетентность управленцев порождает оппортунистическое поведение и на более низких уровнях. Поиск и применение новых знаний – это конкурентное преимущество, результатом которого являются новые технологии для производства материальных ценностей.

Мотивация как методологическое основание модели человека ставит новые задачи для исследования внешних по отношению к индивиду факторов, прежде всего, связанных с функционированием институтов [193] . Особое значение для выработки правильного поведения имеет преобразование внешней мотивации агента, связанной с мало интернализированными стимулами и агентскими издержками, во внутреннюю, формирующуюся благодаря спецификации прав собственности: передача одному из участников экономической деятельности дополнительных прав собственности (или повышение степени их исключительности) не ухудшает благосостояние других участников, что подтверждается разнообразными примерами, такими как эволюция трудовой

[191] См.: Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. No. 5.
[192] Каткова М.А., Митяева Н.В. Асимметричность структурных институциональных и технологических изменений в экономике // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2014. №6. С. 20.
[193] Лозина О.И., Тутов Л.А. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №5. С 33-34.

деятельности от принудительного труда до наемного, от труда на подряде до современных форм самозанятости и предпринимательства как распространенного способа хозяйствования[194]. Включение мотивационного компонента способствует уходу от рассмотрения человека в большинстве случаев как фактора производства или объекта управления.

В модели творческого человека оппортунистическое поведение может быть переосмыслено посредством категории мотивации[195]. Динамика хозяйственных процессов, изменение характера труда, рост значимости человеческого фактора ставят новые вызовы перед человеком, что в свою очередь требует умения мыслить за рамками стереотипов, совершенствовать навыки осуществления деятельности, находить новые пути собственного развития. Оппортунизм по-своему является вариацией творчества, посредством которого человек ищет решения проблем нестандартным способом; ключевая задача здесь состоит в том, чтобы координировать подобную деятельность таким образом, чтобы ее последствия не наносили вреда другим.

Категория мотивации подчеркивает значение института как внешнего регулятора экономического поведения. Как отмечалось, институт должен стимулировать выбор из всех вариантов поведения добросовестное, что непосредственно связано с мотивацией к правильному решению.

Институциональное регулирование оппортунистического поведения человека указывает на необходимость совершенствования институциональной системы в целом. Можно предположить, что сложность взаимодействия людей и институтов не позволяет регулировать поведение в принципе, однако вековая практика доказывает обратное. Во-первых, как отмечалось ранее, люди действуют на основе опыта и привычек, а значит, поведение в большинстве случаев можно прогнозировать. Так, исследования показывают, что люди в большинстве своем ошибаются одинаково, а значит, координировать их действия можно схожими

---

[194] Щербаков И.В. Мотивация экономической деятельности человека: направления повышения эффективности // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. №64. С. 385-386.

[195] Лозина О.И., Рогожникова В.Н., Тутов Л.А. Модель творческого человека в современной экономике: опыт создания // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2020. Том 12. Выпуск 4. С. 15.

методами. Регулярные взаимодействия формируют определенные поведенческие паттерны, которые в обыденной жизни невозможно изменить быстро [196]. Преобладающую роль для регулирования поведения играет государство, обладающее мощными ресурсами защиты. Отмечается, что в демократическом правовом государстве ценности сформированы по принципу «личность-общество-государство», где личность самая значимая из них. [197]. Это условие требует обеспечения и поддержания ее статуса на государственном уровне: осознание человеком надлежащей заботы со стороны государства в обеспечении соблюдения его прав и интересов способствует формированию положительной мотивации.

Ни одна институциональная система не может быть однородной с единожды принятыми правилами и нормами; фундаментальные процессы, благодаря которым сохраняется преемственность социально-экономических отношений, так или иначе порождают распределение прав собственности среди неравных групп. Это требует новых, соответствующих складывающимся условиям институциональных форм, способствующих наиболее эффективному выстраиванию экономических отношений, снижая проявление оппортунистического поведения. Важно брать во внимание ограничения, которые накладываются на выбор институциональных форм, их внедрение и дальнейшее использование. Неформальные институты трудно поддаются изменениям, перестраиваются крайне медленно вслед за изменением формальных норм даже с участием самых влиятельных игроков. В новых условиях даже добросовестные агенты не могут адаптироваться в сторону изменения правил и продолжают нарушать их. В связи с этим, исследуя вопрос изменения или наоборот устойчивости институтов в разных средах, целесообразно обратить внимание на взаимосвязь экономических и культурных процессов. Культура несет в себе накопленные установки, ценности, модели поведения, которые воспринимаются

[196] Вольчик В.В. Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // Journal of instituional studies (Журнал институциональных исследований). 2016. №4. Том 8. С. 32.
[197] Долотов Р.О. Предпосылки формирования антикоррупционной мотивации поведения // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. №4. С. 44.

через сформированные поведенческие паттерны. Различные паттерны могут сосуществовать в рамках одних и тех же формальных институтов. Например, «даже в рамках одной конфессии – православия – можно выделить, к примеру, традиционное православие и старообрядчество, которые “предлагают” акторам различные поведенческие паттерны в социальном, бытовом и экономическом поведении» [198] . Для этого социокультурные характеристики должны быть капиталом – то есть быть ярко выраженными у населения и разделяться большим числом респондентов [199] . На основе соотнесения поведения как с социокультурными характеристиками, так и с формальными институтами, можно определить, является ли каждый из них продуктивным фактором или нет.

Культурный контекст во многом обуславливает восприятие экономическими субъектами тех или иных моделей поведения: в зависимости от преобладающих ценностей осуществляется выбор того поведения, которое обеспечивает определенную стабильность. Конечно, культура аналогичным образом видоизменяется вследствие трансформации мировосприятия социальных и профессиональных групп, вступающих в противоречие со сложившейся культурной традицией [200] . Тем не менее, институциональные изменения представляют собой длительный процесс. Учитывая сложность устройства хозяйственной жизни, формирование формальных институтов должно происходить не только с учетом политических и экономических особенностей, но на основе неформальных норм с учетом культурного контекста. Индивид, ориентированный на следование нравственным и этическим нормам, реализует личный интерес только в той степени, в которой это не противоречит интересам других членов общества. Это своего рода способ снижения неопределенности для рационализации действий. В особенности это важно, если отсутствует какой-либо

[198] Вольчик В.В. Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // Journal of instituional studies (Журнал институциональных исследований). 2016. №4. Том 8. С. 33.
[199] Аузан А.А., Никишина Е.Н. Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов // Журнал экономической теории. 2013. № 4. С. 51.
[200] Одинг Н.Ю., Савулькин Л.И. Культура, институты и экономическое поведение в России // Journal of instituional studies (Журнал институциональных исследований). 2012. №4. Том 4. С. 65.

исторический опыт использования института, что ограничивает информацию о последствиях его действия.

Проблема нецелевого использования институтов в современной экономике и неэффективного внедрения новых институтов указывает на недостаточное развитие социального капитала, что не позволяет осуществить коллективную защиту института. Поэтому необходимо его наращивание, способствующее также росту доверия, низкий уровень которого является одним из факторов оппортунистического поведения. Так как индивид одновременно может являться членом нескольких групп, которые включены в действие многих институтов, социальный капитал позволяет рассматривать взаимодействие экономических агентов сквозь призму взаимности и возмездности в условиях рыночных отношений[201]. Развитый социальный капитал отражает высокий уровень доверия между индивидами, доступ к информации, и как результат, предсказуемость и ясность результатов сделок за счет закрепившихся норм поведения. Социальный капитал, таким образом, повышает эффективность деятельности всего общества посредством стимулирования согласованных действий. Продолжая эту логику, отметим, что недоверие влечет дополнительные издержки социально-экономического взаимодействия.

С помощью понятия радиуса доверия (trust radius), отделяющего доверие в рамках группы и за ее пределами, возможно определить уровень сформировавшегося доверия [202]. Если социальный капитал имеет положительные внешние эффекты, это указывает на широкое распространение доверия, выходящее за границы группы. Достичь высокого уровня социального капитала общества возможно при условии формирования, с одной стороны, персонифицированного доверия – по отношению к контрагентам в формате непосредственного взаимодействия, с другой стороны, деперсонифицированного доверия – по отношению к институтам и выработанным ими нормам [203]. Перекос в

[201] Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов // Terra Economicus. 2007. Том 5. №2. С. 60.
[202] См.: Fukuyama F. Social capital, civil society and development //Third world quarterly. 2001. Vol. 22, No. 1.
[203] Колосова М.А., Скоблякова И.В. Социальный капитал как инструмент ограничения оппортунистического поведения на рынках доверительных благ // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2020. №1. С. 12–13.

одну сторону не позволяет достигнуть необходимого уровня общего доверия, так как правила и нормы, постулированные институтами, должны обладать универсальностью.

Так, например, по результатам исследования доверия в российском обществе установлено, что индивиды в большинстве случаев доверяют межличностным отношениям и в непредсказуемой ситуации обратятся за помощью к личному окружению (родственникам, друзьям, знакомым, коллегам) и гораздо реже к государственным институтам – правоохранительным органам, местным органам, высшим органам государственной власти или к правозащитным организациям [204] . Доверие, таким образом, не может обеспечиваться исключительно межличностным взаимодействием, а требует развития механизмов институционального подкрепления доверия самими институтами. Фактически размеры государства и его институтов являются материализованным недоверием общества, снижающим общую эффективность социальных трансакций дополнительными издержками [205] . Повышение социального капитала должно быть направлено на увеличение доверия, выходящего за рамки узких групп, охватывая более широкие сферы взаимодействия и взаимозависимости.

Уровень доверия напрямую связан с ощущением социально-экономической справедливости. Среди принципов социально-экономической справедливости можно выделить обеспечение равных прав участия в конкуренции (создание равных экономических возможностей) и поддержание необходимого баланса в распределении, исключающего избыточные неравенства[206].

Таким образом, институциональное регулирование – это непрерывный процесс, отражающий крайне сложное взаимодействие системы институтов и индивидов. Действие институтов должно способствовать регулированию

---

[204] Мареева С.В. Институциональное доверие и эффективность институтов в сложных жизненных ситуациях: мнение россиян // Terra Economicus. 2015. Том 13. №3. С.128–129.
[205] Мартьянов В.С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2018. №1. С. 50.
[206] См.: Вахтина М.А. Социальная справедливость как фактор экономического развития // Вестник Пермского университета. Серия 6. Экономика. №3. 2016.

экономического поведения таким образом, чтобы оппортунизм стал не правилом, а исключением, а в случае рассмотрения оппортунизма как разновидности творчества – координированию подобных действий в заданных институциональных рамках. Это достижимо при условии повышения благосостояния населения с целью создания благоприятной социально-экономической обстановки на условиях справедливости, высокого уровня доверия и закрепления ценностных ориентаций на эффективные модели поведения. Задача сложная ввиду многогранной природы человека и динамичности экономической системы, что оставляет пространство для дальнейших теоретических и практических исследований.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках настоящего диссертационного исследования была достигнута цель, которая заключалась в разработке теоретико-методологических оснований институционального регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике: новое понимание оппортунистического поведения находит свое отражение в формировании его институционального регулирования как объективной предпосылки модели человека в современной экономике. Для достижения данной цели были решены поставленные задачи и получены результаты.

1. Выработанный методологический подход расширяет традиционное понятие оппортунистического поведения как экономической категории и превращает его в объективную предпосылку модели человека как методологической основы экономической теории.

Модель человека в экономике как ее методологическая основа соединила в себе разнообразные особенности человеческой деятельности в ходе своего формирования. Учитывая многогранность человеческой природы, поведение целесообразно отражать через тесную взаимосвязь его внутренних особенностей и характеристик внешней среды, что указывает на актуальность использования альтернативной неоклассике модели современного экономического человека с опорой на междисциплинарный подход.

Оппортунистическое поведение как предпосылка модели человека – диалектическая категория, с одной стороны, подразумевающая улучшение положения индивида за счет снижения собственных затрат на микроуровне, с другой – приводящая к дополнительным издержкам для функционирования экономической системы в целом.

В современной модели человека на принятие решения о выборе оппортунистического поведения влияют личностные особенности индивида и воспринимаемые им характеристики экономической среды, превращающие оптимальное решение в удовлетворительное для рационализации собственных действий. Расширенный подход к анализу оппортунистического поведения

трансформирует его из сугубо негативного феномена, связанного с преднамеренными действиями, приносящими ущерб контрагентам, в объективную предпосылку модели человека – как наименее затратный способ адаптации к среде, в которой происходит экономическое взаимодействие.

2. Выявлены институциональные предпосылки возникновения оппортунистического поведения в экономических отношениях.

Методология новой институциональной экономической теории указывает на необходимость исследования оппортунистического поведения человека в экономическом взаимодействии с контрагентами.

Определить институциональные факторы оппортунистического поведения как предпосылки социально-экономического взаимодействия представляется целесообразным в границах контрактов. Выявленные институциональные предпосылки, среди которых неполнота контракта, нечеткая спецификация прав собственности, асимметрия информации, проблемы взаимодействия принципала-агента, указывают на склонность индивида к оппортунистическому поведению как неотъемлемой составляющей экономических отношений.

3. Благодаря систематизации форм оппортунистического поведения удалось показать, что оппортунизм присутствует как на стадии заключения контракта, так и на этапе его реализации, с чем соотносятся две его «классические» формы: неблагоприятный отбор на первой стадии и моральный риск на второй. Формы оппортунистического поведения могут также варьироваться в зависимости от силы его проявления, однако скрытый характер подобных действий создает дополнительные трудности для их своевременного выявления в отличие от других форм недобросовестного поведения. Меры регулирования оппортунистического поведения в рамках институциональных соглашений аналогичным образом подразделяются на предконтактные и постконтрактные. Предконтрактные направлены на первоначальную проработку полноты контракта, где основными инструментами является фильтрация и сигналы. Постконтрактные меры включают контроль выполнения условий контракта, выбор форм координации с учетом специфичности инвестиций и полноты контракта, развитие

информационного обеспечения, формирование эффективной структуры собственности и ее гарантии, применение стимулирующих контрактов. Меры регулирования должны создавать условия, которые позволяют индивидам реализовать собственные интересы, а институциональные рамки направляют их к добросовестному выполнению контрактных обязательств.

4. Последствия оппортунистического поведения, пронизывающего всю систему экономических отношений, указывают на необходимость его регулирования в системном аспекте. Обеспечение индивидуальной защиты от оппортунизма предстает труднодостижимой задачей ввиду комплексности данного феномена, разнообразия форм его проявления и возможности ошибок прогнозирования экономического поведения, в связи с чем значение института как инструмента, координирующего действия людей для обеспечения общего порядка, значительно возрастает. Институциональное регулирование экономического поведения – это действие системы существующих институтов, направленное на координацию поведения экономических субъектов для обеспечения общего институционального интереса, которое выстраивается на основе сложной взаимосвязи «индивид-институт». Институциональное регулирование оппортунистического поведения должно быть не просто сопряжено с регулирующей функцией института, но направлено на институциональные предпосылки возникновения оппортунизма и стимулировать индивида к выбору из возможных вариантов добросовестного поведения.

5. Для обеспечения институционального регулирования оппортунистического поведения недостаточно простого существования институтов, а требуется выполнение ими тех функций, для реализации которых они созданы. Рассогласованность цели института и стимулирования того поведения, которое должно им обеспечиваться, указывает на вынужденный характер оппортунистического поведения как реакции индивида на сложившиеся условия.

Сложность устройства институциональной системы также требует согласованности между институтами. Противоречия системы

институционального регулирования могут возникать как между индивидами и институтами – индивидом и определенным институтом, индивидом и институциональной системой, так и между институтами – между институтами разных уровней, целевыми и нецелевыми, формальными и неформальными, импортированными и существующими институтами, новым институтом и институциональной средой.

Противоречия повышают неопределенность и устремляют человека либо к игнорированию институтов, либо к выбору индивидуальной траектории действий, сопряженной с недобросовестным поведением.

6. Для совершенствования институционального регулирования оппортунистического поведения человека в современной экономике необходим учет методологических предпосылок модели человека и особенностей взаимодействия индивида и института. Модель человека как отражение действительности должна нести в себе изменения, происходящие в экономической реальности, в связи с чем на современном этапе экономики важно обращение к мотивационной составляющей экономической деятельности. Например, модель творческого человека указывает на то, что оппортунизм может рассматриваться как разновидность творчества. Учет особенностей социально-экономического взаимодействия индивидов в институциональном пространстве актуален для развития социального капитала и связанного с ним доверия для формирования необходимого поведения.

Таким образом, несмотря на то, что полностью исключить оппортунистические действия невозможно в связи со сложностью человеческой природы, регулирование оппортунистического поведения в системном аспекте позволяет применять возможности человека наиболее эффективным образом. Этого возможно достигнуть при непротиворечивости, согласованности институциональной системы на основе взаимодействия человека и института.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1) Автономов В.С. Еще несколько слов о методологическом индивидуализме // Общественные науки и современность. 2014. №3. С. 53–56.

2) Автономов В.С. Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // Журнал новой экономической ассоциации. 2017. №1. С. 142–146.

3) Автономов В.С., Белянин А.В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // Общественные науки и современность. 2011. №2. С. 112–130.

4) Ажлуни А.М., Минакова И.В. Неполные контракты как основа для менеджериального оппортунизма // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2007. №2. С. 17–25.

5) Акерлоф Д. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91–104.

6) Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.

7) Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник. Москва: ИНФРА-М, 2011.– 447с.

8) Аузан А.А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2015. №1. С. 3–17.

9) Аузан А.А., Никишина Е.Н. Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов // Журнал экономической теории. 2013. №4. С. 48–57.

10) Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Эффективность институционального развития России: альтернативная оценка // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 31–51.

11) Баринова В.А., Еремкин В.А., Ланьшина Т.А. Возможность применения опыта составления стимулирующих трудовых контрактов коммерческих

организаций в бюджетном секторе и на государственной службе в России // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. №3. С. 305–314.

12) Бас А.В. Оппортунистическое поведение хозяйственных субъектов как объект экономического анализа // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. №3. С. 53–55.

13) Бас А.В. Регулирование оппортунистического поведения экономических субъектов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. №4. С. 53–57.

14) Бахарева Т.В. Неформальные институты как объект научного анализа // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №4(43). С 12–16.

15) Беляев В.И., Кузнецова О.В., Пяткова О.Н., Шихалева Н.Ю. Институционализация трудовых отношений и преодоление оппортунизма персонала на промышленных предприятиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. №3. С. 61–70.

16) Беляев В.И., Мельников А.Н., Самсонов Р.А. Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений. Монография. Барнаул: Изд-во «Концепт», 2015. – 235 с.

17) Бенсон И.Н. Влияние качества институциональной среды на благосостояние и экономический рост: межстрановые сопоставления // Вестник СПбГУ. 2016. Вып. 3. С. 38–55.

18) Бодров О.Г., Валитов Ш.М., Туфетулов А.М. Анализ трудового оппортунизма сотрудников фирмы // Известия ВолГТУ. 2014. Т. 18. № 4. С. 13–22.

19) Большая психологическая энциклопедия. [Электронный ресурс]. URL: http://psychology.academic.ru/

20) Боровская Л.В. Институциональная среда и особенности ее формирования в результате институциональных изменений // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2018. №4. С. 5–12.

21) Бруннер К. Представление о человека и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 51–72.

22) Брызгалов М.А. Развитие институциональной формы экономических отношений // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Саратов, 2008.– 194 с.

23) Вахтина М.А. Социальная справедливость как фактор экономического развития // Вестник Пермского университета. Серия 6. Экономика. 2016. №3. С. 22–30.

24) Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

25) Вольчик В.В. Всепобеждающий оппортунизм: эволюция институтов размещения государственного заказа в России // Terra Economicus. 2009. Том 7. №4. С. 44–50.

26) Вольчик В.В. Культура, поведенческие паттерны и индуктивное мышление // Journal of instituional studies (Журнал институциональных исследований). 2016. №4. Том 8. С. 28–39.

27) Вольчик В.В. Эволюция институциональной структуры размещения государственного заказа в России // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2011. Том 2. №2. С. 56–67.

28) Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов // Terra Economicus. 2007. Том 5. №2. С. 57–66.

29) Галочкин И.В. Модель человека в современной экономической теории. – М.: Линкор, 2009. – 282 с.

30) Головин С.В. Природа экономических и институциональных интересов // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2011. №4.С. 65–70.

31) Горлов В.В. Система внутреннего контроля предприятия // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. №1. С. 128–135.

32) Горшков А.В., Силова Е.С. Качество институциональной среды как фактор экономического роста // Известия УрГЭУ. 2006. №4. С. 9–16.

33) Григорьев Л.М., Курдин А.А. Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России // Вопросы экономики. 2016. №1. С. 36–62.

34) Гроздилов С.В., Баруздин П.Ю. Справедливость в системе социально-экономических отношений: теоретические и институциональные аспекты // Уровень жизни населения регионов России. 2019. №1. С. 91–92.

35) Дементьев В.Е., Евсюков С.Г., Устюжанина Е.В. Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий // Российский журнал менеджмента. 2017. Том 15. №1. С. 89–122.

36) Деньгов В.В., Грегова Е.Я. Теория контрактов: новейший раздел современной микроэкономической теории // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2003. Сер. 5. Вып. 1. № 5. С. 31–39.

37) Дешковская Н.С. Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация как гибридная форма организации // Вестник Томского государственного университета. 2010. №3. С. 26–43.

38) Дзагурова Н.Б. Усиление стимулирующих воздействий при построении трудовых контрактов как рискованная институциональная трансплантация // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2012. Т. 4. №4. С. 7–20.

39) Дзагурова Н.Б., Агамирова М.Е. Сильные стимулы и их возможная дисфункциональность в сфере государственного управления // Вопросы экономики. 2020. №3. С. 28–45.

40) Долгих С.И. Индивидуальные представления об удаче как фактор принятия решений // Общественные науки и современность. 2019. №4. С.174–183.

41) Долотов Р.О. Предпосылки формирования антикоррупционной мотивации поведения // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. №4. С. 42–44.

42) Ермолаев Д.В. Сущность институтов и институциональных механизмов в современных экономических системах // Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. 2018. №3. С. 173–179.

43) Жаворонков С.В., Яновский К.Э. Неформальные институты в России и укрепление институтов свободы и собственности // Общественные науки и современность. 2017. №5. С. 120–133.

44) Жамалдинов Р.Р. Переосмысление модели человека при смене парадигмы в экономической науке // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. 2016. №4. С. 186–191.

45) Жданов Д.А. Человек экономический – взгляды и подходы // Журнал экономической теории. 2014. №3. С. 106–114.

46) Желаева С.Э. Методологические принципы исследования поведения человека в экономике // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. №1. С. 179–187.

47) Илюхин А.А., Пономарева С.И., Илюхина С.В. Принцип рациональности в поведенческой экономике // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16. №2. С. 214–224.

48) Институциональная экономика. / Лекции под ред. Пахалова А.М. Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=53458&p=attachment

49) Институциональная экономика. Теория агентских отношений. Лекция // НИУ-ВШЭ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2015/02/02/1105912321/Lecture%207-8.pdf

50) Институциональная экономика. Теория контрактов. Моральный риск. Лекция // НИУ-ВШЭ. [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2014/09/29/1315542282/2014_lec7.pdf

51) Канеман Д. Думай медленно, решай быстро. М.: АСТ, 2013. – 656 с.

52) Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. №3. С. 359–377.

53) Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности: некоторые итоги опроса российских предприятий // Рынок ценных бумаг. 2001. №20. С. 33–38.

54) Каткова М.А., Митяева Н.В. Асимметричность структурных институциональных и технологических изменений в экономике // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2014. №6. С. 16–22.

55) Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо. 2007. – 960 с.

56) Киреев Н.В. Анализ контрактных отношений в институциональной экономической теории // Вестник Нижегородской академии МВД России. 2012. №19. С. 53–59. [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17956406

57) Коблова Ю.А. Институциональное пространство в предметном поле экономической науки // Экономические науки. 2015. №1. С. 15–19.

58) Ковалевская М.С. Экономическая модель и проблемы ее применения // Журнал экономической теории. 2017. №4. С. 95–104.

59) Ковалевская М.С. Экономическая модель: единство взглядов и/ или множество подходов // Вестник НГУЭУ. 2016. №3. С. 315–327.

60) Козлова Е.В. Формы проявления оппортунистического поведения менеджеров в крупных российских корпорациях // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. №32. С. 78–81.

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

62) Колосова М.А., Скоблякова И.В. Социальный капитал как инструмент ограничения оппортунистического поведения на рынках доверительных благ // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2020. №1. С. 1–16.

63) Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер с англ. М.: Новое дело, 2007. – 224с.

64) Кристиневич С.А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2018. №6. С.24–39.

65) Круглова М.С. Теория институционального дизайна: от поиска идеальных институтов к работам Блумингтонской школы // Terra Economicus. 2018. Том 16. №4. С.17–28.

66) Кузьмина Е.Ю., Соклакова И.В. Деловая репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Управление. 2016. №4. С. 74–81.

67) Кундакчян Р.М., Григорьева Н.С. Теоретико-методологические аспекты исследования оппортунистического поведения в контрактных отношениях // Проблемы современной экономики. 2016. №3. С.69–72. [Электронный ресурс]. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5853

68) Купряшин Г.Л. Институциональные ловушки и кризисы государственного управления // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. №60. С. 94–121.

69) Лейбенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» // Теория фирмы / под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.

70) Ленин В.И. Сочинения. Том 42 // Полное собрание сочинений. М.: Издательство политической литературы, 1970. – 606 с.

71) Ложкина Е.Г. К уточнению понятий «право собственности» и «спецификация прав собственности» // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2011. №6. С. 33–41.

72) Лозина О.И. Институциональное регулирование поведения человека в современной экономике // Инновации и инвестиции. 2020. №2. С. 43–46.

73) Лозина О.И. Оппортунистическое поведение и мотивация работника в современной экономике // Разработка методологических оснований совершенствования экономической политики в сфере труда. Монография. Том 2. Под ред. Л.А. Тутова, Т.О. Разумовой. М.: ТЕИС, 2019. С. 52–73.

74) Лозина О.И. Оппортунистическое поведение в модели творческого человека // Разработка методологических оснований совершенствования экономической политики в сфере труда. Монография. Том 3. Под ред. Л.А. Тутова, Т.О. Разумовой. М.: ТЕИС, 2020. С. 27–34.

75) Лозина О.И. Траектория развития модели человека в современной экономике // Инновации и инвестиции. 2019. №12. С. 45–50.

76) Лозина О.И., Рогожникова В.Н., Тутов Л.А. Модель творческого человека в современной экономике: опыт создания // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2020. Том 12. Выпуск 4. С. 7–20.

77) Лозина О.И., Тутов Л.А. Методологические предпосылки модели человека в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. №5. С.24–39.

78) Лозина О.И., Тутов Л.А. Оппортунистическое поведение и конкурентоспособность работника в современной организации // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2019. Том 11. Выпуск 1. С. 21–29.

79) Мареева С.В. Институциональное доверие и эффективность институтов в сложных жизненных ситуациях: мнение россиян // Terra Economicus. 2015. Том 13. №3. С.124–135.

80) Мартьянов В.С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2018. №1. С. 41–58.

81) Мартюкова Е.Г. Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории // Экономика и предпринимательство. 2012. №5. С. 332–338.

82) Мельников В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). 2013. №3. С. 114–123.

83) Мельников В.В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // Terra Economicus. 2014. Том 12. №4. С. 91–104.

84) Миркин С. Конкурентная разведка или промышленный шпионаж // Ваш бизнес. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/ci.shtml

85) Мишин А.Ю. Экономические и институциональные интересы и их роль в системе хозяйственных отношений // Экономические науки. 2018. №12. С. 7–10.

86) Нарожная Д.А. Деструктивная мотивация как объект управления // Государственное управление. Электронный вестник. 2014. №44. С. 33–44.

87) Нарожная Д.А. Формы деструктивного трудового поведения работников // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. 2015. С. 129–140.

88) Низовцева Л.В. Экономический человек как феномен западной культуры // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2014. №4. С. 61–65.

89) Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.

90) Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91.

91) Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.

92) Овчинский В.А. Типы контрактов и модели контрактного поведения // Вестник РГГУ. Серия: Экономика и управление. 2013. №15. С. 101–109.

93) Одинг Н.Ю., Савулькин Л.И. Культура, институты и экономическое поведение в России // Journal of instituional studies (Журнал институциональных исследований). 2012. №4. Том 4. С. 60–71.

94) Подшивалова М. В. Современное состояние и тенденции развития институциональной среды России // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2014. №1. С. 17–26.

95) Полищук Л.И. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. №8. С. 28–44.

96) Попов Е.В., Ерш Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях // Управленец. 2015. № 2. С. 60–64.

97) Попов Е.В., Симонова В.Л. Оценка внутрифирменного оппортунизма работников и менеджеров // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 4. С. 108–117.

98) Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. М.: Аспект Пресс, 2006. – 279 с.

99) Розмаинский И.В., Ивлиева А.А., Ким П.С., Подгайская А.Э. Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. №4. С. 101–117.

100) Россинская Г.М. Человек экономический и человек психологический: к вопросу об адекватности модели // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. 2011. №1. С. 128–132.

101) Сажина М.А. Управленческая экономика и поведенческая экономика: общее и особенное // Экономические науки. 2019. №10. С. 12–19.

102) Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 17–38.

103) Сапожников А.А. Капитал корпорации и экономические интересы субъектов корпоративных отношений // Экономические науки. 2011. №3. С. 56–65.

104) Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Моделирование коллективных действий: значимость кооперативных соглашений // Российский журнал менеджмента. 2019. №3. С. 337–366.

105) Скаржинская Е.М., Чекмарев В.В. Качественный и количественный анализ нечеткой спецификации прав собственности // Теоретическая экономика. 2011. №4. С. 27–41.

106) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2009. – 956 с.

107) Смирнов Н. Институциональная природа коррупции // Общество и экономика. 2010. №2. [Электронный ресурс]. URL: http://naukarus.com/institutsionalnaya-priroda-korruptsii

108) Сухарев О.С. Эволюционная экономическая теория институтов и технологий (проблемы моделирования). Институты и технологии. Экономические изменения. Институциональное моделирование. М.: Ленанд, 2017. – 144 с.

109) Сушенцова М. С. Рациональность, мораль и экономическая координация: контуры взаимодействия. Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. Том 9. №2. С. 46–62.

110) Тамбовцев В.Л. Методология эмпирического анализа неформальных институтов // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2020. Том 12. №3. С. 6–23.

111) Тамбовцев В.Л. Планирование и оппортунизм // Вопросы экономики. 2017. №1. С. 1–18.

112) Трошина К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением // Молодой ученый. 2014. №8. С. 605–610.

113) Трифонов Е.В. Модели экономического и творческого человека // Креативная экономика. 2016. Т. 10. №6. С. 625–636.

114) Тутов Л.А., Лозина О.И. Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. №74. С. 255–272.

115) Тутов Л.А., Рогожникова В.Н. Дилемма ‘‘экономист или математик’’: взгляд философии // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2018. №1. С. 3–17.

116) Уголовный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/

117) Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39–49.

118) Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

119) Философия. Энциклопедический словарь. М.: Гардарики, 2004. [Электронный ресурс]. URL: https://academic.ru/

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

121) Чащин В.В. Очерки теории и истории экономического оппортунизма: монография / В.В. Чащин. М.: Кнорус, 2014.– 320 с.

122) Чащин В.В. Семиотические аспекты поведенческой концепции экономического оппортунизма: обман, сигналы, мораль // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. №7. С. 208–235.

123) Чащин В.В. Экономический оппортунизм с точки зрения поведенческой экономики: вариативность концептуальных положений // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. №9. С. 177–194.

124) Черкашнев Р.Ю., Чернышова О.Н., Федорова А.Ю. Расчет свободного денежного потока и его экономическое понимание // Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. 2016. №7. С. 139–143.

125) Чернявский А.Д. Информация как основа рационального выбора в экономике // Философские проблемы информационных технологий и киберпространства. 2011. №2. С. 285–298.

126) Шаститко А.А. Поведенческая экономика: применение методов когнитивной психологии в экономике // Общественные науки и современность. 2017. №2. С. 132–141.

127) Шаститко А.Е. Выбор социализированных индивидов: операциональность (не)против реалистичности // Общественные науки и современность. 2020. №4. С.127–137.

128) Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: ТЕИС, 2010.– 827 с.

129) Шмаков А.В. Экономические представления о человеческом поведении. Как повлиять на выбор, нужно ли учиться рисовать, чтобы стать художником, и сможет ли «буба» изменить экономическую науку? // Terra Economicus. 2015. Том 13. №4. С. 96–131.

130) Щербаков И.В. Мотивация экономической деятельности человека: направления повышения эффективности // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. №64. С. 377–388.

131) Щукина Е.С., Димитрова Т.Ю., Имамутдинова О.Ф. Оппортунистическое поведение работников в системе отношений труда и капитала. Оренбург: ОГУ, 2012. – 121 с.

132) Albanese J.S., Artello K. The Behavior of Corruption: An Empirical Typology of Public Corruption by Objective & Method, Criminology, Criminal Justice, Law & Society. 2019. Vol. 20. No. 1. Pp. 1–12.

133) Alchian A.A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // The American Economic Review. 1972. Vol. 62. No. 5. Pp. 777–795.

134) Alchian A.A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm // Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. №1. Pp. 16–27.

135) Aligica P.D. Institutional design, social norms, and the feasibility issue // Social policy. 2018. Volume 35. Issue 1. Pp. 1–22.

136) Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. 1962. Vol.70. No.5. Pp. 9–49.

137) Becker G.S. The economic way of looking at life // The Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. No. 3. [Электронный ресурс]. The Economic Way of Looking at Life (uchicago.edu)

138) Chen C., Peng W., Saparito P. Individualism, Collectivism, and Opportunism. A Cultural Perspective on Transaction Cost Economics // Journal of Management. 2002. Vol. 28. No 4. Pp. 567–583.

139) Cohen J. The Effects of Perceived Fairness on Opportunistic Behavior // Contemporary Accounting Research. 2006. №24. Pp. 1119–1138.

140) Damasio A. Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain. 1994. [Электронный ресурс]. URL: Damasio_Antonio_R_Descartes_Error_Emotion_Reason_and_the_Human_Brain.pdf (monoskop.org)

141) Forgas J.P. On being happy and mistaken: mood effects on the fundamental attribution error // Journal of Personality and Social Psychology. 1998. Vol. 75. №2. Pp. 318–331.

142) Fukuyama F. Social capital, civil society and development //Third world quarterly. 2001. Vol. 22, No. 1. Pp. 7–20.

143) Heiner R. The Origin of Predictable Behavior // American Economic Review. 1983. Vol. 73. Issue 4. Pp. 560–595. [Электронный ресурс]. URL: https://www.jstor.org/stable/1816559?seq=1

144) Hoff K., Stiglitz J.E. Striving for balance in economics: Towards a theory of the social determination of behavior // Journal of Economic Behavior & Organization, 2016. № 126. Pp.25–57.

145) Holmstrom B., Milgrom, P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics and Organization. 1991. Vol. 7. Special issue. Pp. 24–52.

146) Kahneman, D. Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice. Nobel prize lecture. 8 December, 2002. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic sciences/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf

147) Lumineau F., Quelin B.V. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms // Strategic Organization. 2012. Vol. 10(1). P. 55–84.

148) Ostrom E. Govering the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge University Press. 1990.

149) Rose D.S. Social Capital, Trust, and Economic Behavior // University of Missouri-St. Louis, 2017, Pp. 1–42.

150) Sawyer M.C. Evolutionary Macroeconomics by John Foster. // The Economic Journal. 1988. Vol. 98. No.391. Pp. 530–532.

151) Shapiro C., Stiglitz J.E. Equilibrium unemployment as a discipline device // American Economic Review. 1984. №74(3), Pp. 433–444.

152) Shell R. Opportunism and Trust in Negotiation of Commercial Contracts: Toward a New Cause of Action // Vanderbilt Law Review. 1991. Vol. 44. Pp. 221–282.

153) Shiller R.J. Narrative Economics // American Economic Review. 2017. 107(4). Pp. 967–1004.

154) Thaler R.H. Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making. 1999. Vol. 12. P. 183–206.

155) Thompson E.R., Prendergast G.P. Belief in luck and luckiness: Conceptual clarification and new measure validation // Personality and Individual Differences. 2013. Vol. 54, pp. 501–506.

156) Tokumaru N. Social Preference, Institution, and Distribution. An Experimental and Philosophical Approach // Springer. 2016. [Электронный ресурс]. URL: https://www.springer.com/gp/book/9789811001369

157) Voight S. How to measure informal institutions // Journal of Institutional Economics. 2018. 14: 1. Pp. 1–22.

158) Williamson C.R. Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance // Public Choice. 2009. 139. Pp. 371–387.