

Козина Анастасия Павловна

студентка

Научный руководитель

Тукова Екатерина Александровна

старший преподаватель, заместитель декана

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ВИД ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

***Аннотация:** в статье рассматривается понятие оппортунистического поведения при заключении различного рода контрактов. Особенностью работы является то, что в ней представлены разные типы оппортунистического поведения, а также примеры и способы минимизации данного вида транзакционных издержек.*

***Ключевые слова:** транзакционные издержки, оппортунизм, оппортунистическое поведение.*

Введение

У любого человека есть множество личных интересов и каждый стремится максимально их удовлетворить, но не всегда интересы одного индивида совпадают с интересами другого. В таких случаях нередко люди проявляют оппортунистическое поведение, которое заключается в разном проявлении мошенничества, некорректном исполнении условий контракта, что негативно отражается на интересах другой стороны соглашения.

Данная проблема часто встречается в экономических отношениях, поскольку риск проявления оппортунистического поведения при заключении контрактов (сделок) достаточно велик.

Оппортунистическое поведение как вид транзакционных издержек

На любом предприятии существуют разного рода затраты, но есть такие, которые не направлены напрямую на само производство товаров или услуг, но способствуют реализации этого процесса, для этого в экономике есть понятие транзакционных издержек.

Транзакционные издержки – это издержки взаимодействия между экономическими агентами, то есть любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены напрямую на получение экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию этого процесса.

Одним из видов транзакционных издержек является оппортунистическое поведение. Данное понятие впервые появилось в экономике в XX веке. Американский экономист, представитель неoinституционализма Оливер Уильямсон считал оппортунизм самой сильной формой эгоистического поведения индивидов. Под оппортунизмом он понимал «следование своим интересам, в том числе обманным путём, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество» [4]. По его мнению, данное поведение приводит к асимметрии информации (неравномерному распределению информации между сторонами контракта), что негативно воздействует на экономическое взаимодействие между субъектами экономики.

В экономической теории оппортунистическое поведение – это поведение человека с применением хитрости, обмана и коварства, противоречащее моральным нормам, а также общепринятым правилам поведения, с целью удовлетворения своих интересов [2].

Причины возникновения оппортунистического поведения:

- неполнота информации;
- сложность измерения качества деятельности сторон;
- неполнота контракта.

Оппортунистическое поведение делится на два типа – предконтрактное и постконтрактное:

1. Предконтрактное оппортунистическое поведение проявляется в период заключения контракта [3]. В основном оно возникает из-за нехватки информации вследствие её асимметричности, когда одна из сторон соглашения предоставляет не полную информацию о своем товаре (услуге), намеренно скрывая недостатки и преувеличивая достоинства. Примером может стать поведение продавцов на рынке компьютерной техники. Предположим, что есть качественные и некачественные ноутбуки. Продавец осведомлён о всех недостатках своего товара, но намеренно их скрывает и завышает цену, стараясь получить максимальную прибыль за продажу некачественного товара. В этом случае владельцы ноутбуков низкого качества получают высокую прибыль за продажу некачественного товара в отличие от владельцев товара высокого качества, которые получают меньшую прибыль, продавая свой товар по такой же цене. Покупатели, со своей стороны, тоже несут денежные потери покупая товар низкого качества по завышенной цене.

2. Постконтрактное оппортунистическое поведение возникает после заключения контракта [3]. Чаще всего это происходит из-за того, что в контракте прописаны не все детали соглашения, фактически учесть все возможные нюансы очень сложно. Примером этого поведения является трудовой договор, в котором учтены только основные требования и условия работы. Использование сотрудником рабочего места, производственного помещения в личных целях или решение личных вопросов в рабочее время не учитывается в договоре, но является постконтрактным оппортунистическим поведением. В этом случае работник получает заработную плату за всё время работы, так как не учитывается время, когда сотрудник отлынивал от работы, работодатель, в свою очередь, несёт потери.

В экономических отношениях очень сложно предвидеть поведение сторон после заключения контракта. Люди склонные к оппортунистическому поведению либо соблюдают минимальные условия контракта, либо вовсе уклоняются от их выполнения (если отсутствуют на это санкции).

Этот «моральный риск» существует всегда, но чаще всего это происходит в условиях совместного труда, когда поведение отдельного сотрудника сложно отделить от усилий других членов команды, более того, если потенциальные возможности каждого индивида полностью неизвестны. Это может проявляться в форме вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех членов команды, которых нельзя заменить другими. Пользуясь своими относительными преимуществами, такие люди могут требовать особых условий труда или более высокой оплаты, шантажируя других угрозой своего выхода из совместной деятельности [1].

Способы минимизации оппортунистического поведения:

- полнота контракта (максимально учтены интересы каждой из сторон, четко расписаны все условия соглашения);
- обращение в спорных ситуациях к авторитету третьего лица (арбитра);
- использование системы стимулов (чтобы все участники экономического соглашения были заинтересованы в соблюдении условий контракта);
- использование контроля за соблюдением условий контракта. Например, банк следит за сроками погашения кредита заемщиком;
- применение санкций за нарушение условий контракта.

Таким образом, оппортунистическое поведение – это аморальное поведение человека, который избегает соблюдения условий контракта, чтобы получить личную выгоду за счет партнеров.

Список литературы

1. Трансакционные издержки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/transakcionnye-izderzhki.html>
2. Виды оппортунистического поведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-educ.ru/ie10.html>
3. Трансакционные издержки влияют на каждое ваше решение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/boss/articles/407567/>

4. Щитова А.Н. Объективные причины оппортунистического поведения экономических субъектов / А.Н. Щитова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/130/6180/>