

тор. – 2005. – №3. – С.12-13.

3. Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов. – Минск: Новое знание, 2000. – 216 с.

4. Карбышев Ф. В полку «быстрого питания» прибывает или вариации на тему // Ресторанная жизнь. – 2005. – №1. – С.10-11.

5. Москвич Т. Украинские сети // Ресторанная жизнь. – 2005. – №20. – С.8-11.

Отримано 19.11.2006

УДК 330.837

Н.Л.ГАВКАЛОВА, канд. экон. наук, Т.А.ВЛАСЕНКО

Харьковский национальный экономический университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПОРТУНИСТИЧЕСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ

Разработаны теоретико-методические подходы к выявлению особенностей оппортунизма в процессе формирования и осуществления трансакций. Уточнена сущность категории «трансакционные издержки» и «издержки оппортунистического поведения». Предложены рекомендации по управлению оппортунистическим поведением на уровне микросистем.

Глобализация, охватившая мировое сообщество, оказывает существенное влияние на процессы развития социально-экономических отношений, регуляторами которых выступают институты. Функционирование институтов инициирует возникновение трансакционных издержек, рассматриваемых в виде одной из центральных категорий институционализма. Трансакционные издержки включают информационные издержки, издержки по ведению переговоров, осуществлению условий контракта и издержки оппортунистического поведения, причем влияние каждого из представленных элементов дифференцировано. Вследствие изучения влияния трансакционных издержек на социально-экономические процессы, сформировалась гипотеза о том, что уровень благосостояния и развития общества в рамках отдельного государства на пороге XXI ст. связан не столько с научно-техническим прогрессом, наличием информационных ресурсов, человеческого капитала и совершенством используемой в производстве техники, сколько с уровнем развития институтов в государстве на микро- и макроуровне. Микроуровень охватывает все организации, предприятия и учреждения. Одним из таких институтов, который можно отнести к инфраструктуре, является жилищно-коммунальный сектор.

Интерес к институциональной экономике как научному направлению инициируется попытками исследователей найти панацею общественному развитию. Центральной категорией институциональной теории выступают трансакционные издержки, являющиеся иллюстра-

тором уровня развития государства. Причисление оппортунистического поведения к транзакционным издержкам обосновано в трудах известных исследователей. Но в отечественных условиях влияние оппортунизма на общественное развитие имеет особенности, изучение которых является своевременным и актуальным. Акцент на исследовании транзакционных издержек и оппортунистического поведения как элемента последних сделан в работе вследствие того, что в последнее время возникли проблемы неадекватного реагирования граждан на стоимость жилищно-коммунальных услуг, что отражается в усилении оппортунизма. Для коммунального хозяйства актуальность данного вопроса заключается в том, что оппортунизм ведет к снижению эффективности функционирования сферы коммунальных услуг вследствие проявления несанкционированных действий потребителей данных услуг.

Наиболее известными зарубежными учеными-экономистами, занимающимися исследованием транзакционных издержек, и, в частности, оппортунизма, в рамках институциональной теории, являются: Р.Капелюшников, Р.Коуз, А.Олейник, О.Уильямсон, Дж.Ходжсон [3, 5, 7, 9, 10], а их прогрессивные идеи поддерживают отечественные теоретики и практики: С.Архиереев, И.Булеев, И.-С.Коропещкий [2, 4, 8] и др. Учитывая масштабность исследования, следует отметить, что проблема определения влияния оппортунистического поведения и вопросы управления им остаются открытыми для изучения.

Целью данной статьи является разработка теоретико-методических подходов к выявлению особенностей оппортунизма в процессе формирования и осуществления транзакций.

Объектом исследования являются процессы взаимодействия сторон в рамках осуществления транзакций.

Предметом исследования выступает оппортунистическое поведение.

Для реализации поставленной цели сформулированы и решены следующие задачи:

- уточнена сущность транзакционных издержек;
- выделены издержки оппортунистического поведения в структуре транзакционных издержек;
- предложены рекомендации по управлению оппортунистическим поведением на уровне микросистем (на примере предприятий жилищно-коммунального хозяйства).

Существует ряд определений понятия «транзакционные издержки», которое было введено Р.Коузом в 1937 г. в его статье «Природа фирмы», в качестве привлечения для объяснения существования таких

противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Коуз Р. обозначил их как «издержки осуществления транзакций обмена на открытом рынке», «издержки использования механизма цен», «рыночные издержки». И охарактеризовал их следующим образом: чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т.д. Впоследствии данное понятие заинтересовало многих ученых, которые по-разному подходили к его определению [5].

К.Эрроу назвал транзакционные издержки "издержками по поддержанию экономических систем на ходу", сравнив это понятие с понятием трения в физике. Такого же мнения придерживаются О.Уильямсон, А.Олейник, Р.Капелюшников [3, 7, 9].

В общем виде их можно характеризовать как издержки, связанные с осуществлением обмена. Но данное определение лишь частично отражает их сущность в виду того, что оно затрагивает преимущественно физическую компоненту объекта обмена, в то время как существует собственническое значение понятия «товар», введенное Дж.Коммонсом [7], который утверждал, что товар в первую очередь принимает участие в транзакции. Следовательно, уточненным определением понятия «транзакционные издержки» является следующее:

ценность ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [5].

Несколько другого мнения по вопросу сущности транзакционных издержек придерживается С.Архиереев, который считает, что данный вид издержек выполняет скорее функцию «смазки», которая позволяет снизить действие «силы трения». Как доказательство приводится пример поддержания стандартов в производстве птицы, маркируемой коллективными товарными знаками. Это влечет за собой рост транзакционных издержек для производителя, но снижает транзакционные издержки покупателей, что обуславливает рост благосостояния общества в целом, так как снижение данных издержек покупателей существенно превышает их увеличение у продавцов [8].

По нашему мнению, данная точка зрения свидетельствует о том, что не все транзакционные издержки имеют отрицательный характер и следует говорить не об их снижении, а об их оптимизации. То есть в

отдельных случаях они отрицательны и их снижение может обеспечить повышение эффективности деятельности организации как микро-системы, а в других ситуациях именно существование институтов, обуславливающих рост транзакционных издержек, способствует увеличению благосостояния общества в целом. Это позволяет выдвинуть гипотезу о том, что на микроуровне транзакционные издержки имеют в большинстве случаев отрицательный характер, а на макроуровне – положительный.

По нашему мнению, уточненное определение понятия «транзакционные издержки» может быть следующим: транзакционные издержки – это издержки, возникающие в процессе обмена правами собственности на объект договора.

Отличие данного определения заключается в том, что объектом договора выступают именно права собственности, а не сам физический объект, так как обмен имеет место и при натуральном хозяйстве – бартер, но в рамках институциональной теории данный обмен не рассматривается как транзакция. Это дает основание утверждать, что транзакционные издержки возникают только при общественном разделении труда и функционировании институтов.

В жилищно-коммунальном хозяйстве транзакционные издержки представляют собой все затраты, которые возникают в процессе взаимодействия потребителей коммунальных услуг и их поставщиков, в лице государственных и частных организаций, находящихся в ведении коммунального хозяйства. Транзакционные издержки представляют собой все издержки по ведению расчетов с потребителями, по разрешению спорных вопросов, по субсидированию государством неплатежеспособных и частично платежеспособных граждан. Слабоизученность данной проблемы предполагает больше внимания уделить формированию транзакционных издержек в жилищно-коммунальном хозяйстве, выделить оппортунистическое поведение как элемент последних и разработать мероприятия по его регулированию.

В литературе предлагается несколько вариантов классификации транзакционных издержек.

Наиболее распространенная классификация по критерию времени возникновения: до заключения контракта – *ex ante*, во время реализации условий контракта и после реализации контракта – *ex post*.

Издержки *ex ante* включают в себя издержки поиска информации – это затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации; издержки ведения переговоров и выбора формы сделки; издержки измерения касаются за-

трат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых заключается сделка; издержки заключения контракта отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки [3, 5]. Издержки реализации условий контракта предполагают лоббирование проекта, создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта [1]. Издержки *ex post* включают: издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма относительно затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, то есть уклонения от этих условий; издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты; издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки [7, 9].

Кроме этого принято выделять трансакционные издержки и услуги. В данной классификации под понятием «услуги» предполагаются затраты на страхование, хеджирование рисков, оплату услуг посредников. С допущением в качестве одной из составляющих затрат на услуги может быть рассмотрена оплата жилищно-коммунальных услуг.

Для реализации поставленной в исследовании цели следует подробнее остановиться на категории «оппортунистическое поведение».

Первым данное понятие ввел О.Уильямсон: «Под оппортунизмом я понимаю преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*» [9, с. 97].

О.Уильямсон выделял три формы эгоистического поведения: слабую, полусильную и сильную, относя оппортунизм к сильной форме, предполагая, что экономический агент добивается поставленной цели путем предоставления неполной или некорректной информации контрагенту, то есть применяя асимметричность информации. Полусильной формой является следование личным интересам в условиях неопределенности. Слабой формой является «послушание», которое возможно при идентификации индивида с некоторым обществом, частью которого он и является [9].

Наиболее часто встречающимся примером оппортунистического поведения является пример рынка «лимонов» – подержанных автомо-

билей, предложенным Дж.Акерлофом [1]. Суть примера заключается в том, что на рынке представлены три вида поддержанных автомобилей: высокого, среднего и низкого качества с соответствующими ценами. При этом потребители знают о процентном соотношении доли каждого вида автомобилей в общем их количестве, представленном на рынке. Но не знают, какой конкретно автомобиль относится к какому виду. То есть они готовы заплатить в среднем за автомобиль сумму равную математическому ожиданию с учетом доли рынка каждого вида автомобилей. Данная цена естественно оказывается ниже стоимости дорогих автомобилей высокого качества и влечет их уход с рынка. Аналогично происходит ситуация, когда на рынке остаются автомобили среднего и низкого качества. В итоге рынок представлен только автомобилями низкого качества.

Все это говорит о том, что для поддержания позитивного имиджа у покупателей о качестве продаваемой продукции или оказываемых услуг необходимо давать сигналы о том, какого качества предоставляемый продукт или услуга. В данном примере это может быть гарантийное обслуживание или ремонт в случае поломки [1, 7].

С.Архиереев рассматривает оппортунистическое поведение не как проявление эгоизма, а как проявление нигилизма, отрицания общественных норм и интересов других участников экономических процессов [8].

С нашей точки зрения, оппортунистическое поведение – это поведение индивида, не соответствующее сложившейся системе морально-этических норм в социуме.

В жилищно-коммунальном секторе оппортунистическое поведение может возникать как со стороны потребителей в виде неплатежей, так и со стороны коммунальных служб в виде предоставления некачественных услуг. Сложность ситуации заключается в том, что у потребителей практически отсутствует выбор поставщика услуг, а коммунальные службы не могут прекратить поставку не обеспеченных средствами коммунальных услуг для отдельных потребителей ввиду недостаточности необходимых законодательных норм. Это обуславливает необходимость поиска приемлемого решения в критической ситуации, когда оппортунизм проявляется как со стороны поставщиков жилищно-коммунальных услуг, так и с позиции потребителей.

Кроме предложенной О.Уильямсоном классификации часто выделяют две основных формы оппортунистического поведения: "моральный риск" и "вымогательство". "Моральный риск" возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издер-

жек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – "отлынивание", когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору. Особенно удобная почва для "отлынивания" создается в условиях совместного труда целой группой, или, "командой". Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда.

Вторая форма оппортунистического поведения – "вымогательство". Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько "притираются" друг к другу, что каждый становится незаменимым, "уникальным" для остальных членов "команды". Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть "команду", то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для "шантажа" в форме угрозы выхода из "команды" [3, 5].

На микроуровне (уровне отдельной организации) оппортунизм приводит к снижению показателей эффективности деятельности – как экономических, так и социальных: это снижение отдачи работников в процессе выполнения их непосредственных обязанностей, непринятие организационной культуры, ухудшение микроклимата в коллективе, конфликты с руководством и т.д. Причем масштаб последствий изменится в зависимости от занимаемой должности.

На макроуровне (уровне государства) оппортунизм принимает гипертрофированные формы: коррупция, злоупотребление чиновниками служебным положением, должностные преступления. Ущерб, причиняемый в данном случае, несоизмеримо выше, так как последствия оказывают воздействие не только на деятельность отдельной организации, но и на сферы жизни всего общества, затрагивая как отдельные аспекты его функционирования, так и социально-экономические процессы в целом. Это проявляется в лоббировании интересов отдельных групп социума в ущерб другим или всему государству в целом. Это ведет к несправедливому перераспределению прав собственности, что обуславливает неэффективное распределение всех видов ресурсов и рост транзакционных издержек.

Подводя итоги, можно утверждать, что оппортунистическое поведение так или иначе связано с понятием «ассиметричность информации», т.е. нахождение участников контракта в неравных отношениях

по объему обладаемой ими информации. Это четко видно из примера заключения договора страхования здоровья, где клиент старается как можно меньше предоставить информации о своих болезнях, а страхователь в момент наступления страхового случая старается выплатить как можно меньшую сумму страхового возмещения.

Оппортунистическое поведение следует анализировать с двух точек зрения: позиции рынка и организации как альтернативных вариантов взаимодействия агентов. На основании этого необходимо разрабатывать рекомендации по предотвращению оппортунизма и ликвидации его последствий. По нашему мнению, предотвращение оппортунизма следует рассматривать как страхование от его возникновения.

Управление оппортунизмом должно базироваться на научно обоснованных методах и принципах, среди которых доминируют административные и социально-психологические методы. Для отношений между двумя разными хозяйствующими субъектами эффективными в рамках административных методов являются правовые способы, а для взаимоотношений внутри организации – моральные принципы.

Дж.Лафта предлагает следующие стратегии снижения транзакционных издержек [6]:

- изучение потенциальных партнеров по рыночным транзакциям;
- рекламная компания как источник информации о потенциальных партнерах по рыночным транзакциям;
- юридические аспекты транзакционных издержек.

Сущность двух первых предложенных стратегий заключается в том, что высокий уровень информированности обеспечивает уверенность в будущих действиях агента, что накладывает ограничения на возникновение оппортунистического поведения. Основа третьей стратегии заключается в обеспечении институциональных основ должного выполнения обязательств по договору. Данные стратегии позволяют сделать вывод о том, что мы считаем наиболее перспективными направлениями снижения транзакционных издержек стратегии управления оппортунистическим поведением. Поэтому наиболее важными аспектами снижения транзакционных издержек для фирмы является разработка методов управления оппортунистическим поведением.

Правовые способы предполагают наказание в виде санкций за невыполнение обязательств, представленных в договоре. На практике это приобретает форму судебных исков по восстановлению нарушенных прав. Недостатком является то, что иск можно предъявить только внешнему агенту, то есть если транзакция происходит между разными субъектами хозяйствования. Для снижения последствий оппортунизма в данной ситуации необходимо сторонам, участвующим в заключении

контракта, детально прорабатывать его содержание, по возможности предусмотреть все негативные варианты развития событий.

В жилищно-коммунальном секторе вышеупомянутые методы управления применяются в виде пени или штрафов.

Более сложная ситуация складывается в случае «отлынивания» или «шантажа», когда оппортунистическое поведение имеет скрытый характер и проявляется в работе команд. Проблема в том, что любой индивид имеет свои личные цели и интересы, которые могут не соответствовать целям функционирования той организации, где он работает – данное свойство систем имеет название «эмерджентности». Это свидетельствует о том, что предотвращать оппортунизм необходимо в самом начале взаимодействия работодателя и наемного работника. В организации этим должны заниматься руководители. Например, при заключении договора найма следует максимально точно определить все возможные методы оценки качества работы и описать все санкции, которые могут быть применены при невыполнении условий контракта. Для реализации данного положения необходимо максимально специфицировать функции, которые должен выполнять работник.

Самая сложная ситуация возникает, когда оппортунизм проявляется внутри групп, где функции каждого участника не специфицированы. Это приводит к тому, что оценить вклад каждого в общий результат крайне сложно и, соответственно, проблематично выявить и предотвратить оппортунизм. Для решения этой проблемы наиболее действенными являются моральные принципы. То есть у работников организации должны быть выработаны ценностные установки, в отношении выполнения своих обязанностей должным образом, соответствующее организационной культуре поведение внутри коллектива, принятие целей организации и т.д. Естественно, что формирование таких принципов длительный процесс, но его результативность намного выше, чем использование правовых способов. По сути, воспитание моральных принципов направлено на предотвращение оппортунистического поведения, а использование правовых способов связано с восстановлением нарушенных вследствие возникновения оппортунизма прав.

В организации формирование моральных принципов подразумевает вовлечение работников в процесс достижения организационных целей, участие каждого из них в управлении организацией – суть метода, широко используемого в зарубежных корпорациях, заключается в распространении акций среди работников. Это вырабатывает у них ощущение того, что от их деятельности зависит развитие организации в целом, что выражается в дифференциации их доходов по акциям.

Важным инструментом успешного формирования у работников моральных принципов выступает организационная культура как набор наиболее важных предложений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий [6, с.57]. Таким образом, формирование «сильной» организационной культуры – это формирование действенной моральности персонала.

Для снижения оппортунистического поведения со стороны потребителей следует проводить широкомасштабную государственную программу по разъяснению необходимости своевременной оплаты коммунальных услуг. С другой стороны, государство должно тщательно контролировать уровень качества предоставляемых услуг, иначе нежелание оплачивать услуги можно считать обоснованным.

Таким образом, оппортунистическое поведение является одним из видов трансакционных издержек, которое характеризуется деятельностью индивида, противоречащей сложившейся системе морально-этических норм. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство, мошенничество, коррупцию. Последствия проявления оппортунистического поведения заключаются в снижении эффективности деятельности организации, с одной стороны, и приводят к нерациональному использованию ресурсов на уровне государства – с другой.

Основа снижения уровня трансакционных издержек заключается в разработке способов предотвращения оппортунистического поведения и снижения последствий его возникновения. Способы управления оппортунистическим поведением находятся на стыке психологии, юриспруденции и экономики. Поиск путей снижения трансакционных издержек только в сфере экономики является заведомо ложным и бесперспективным.

Основой управления оппортунистическим поведением в жилищно-коммунальном секторе является эффективная деятельность государства по контролю качества предоставляемых услуг и по пропаганде необходимости своевременной оплаты коммунальных услуг (что может быть обеспечено за счет формирования контрольных органов).

Среди основных направлений по страхованию от оппортунизма и снижению отрицательного его воздействия на результативность деятельности организации являются:

– в случае возможности возникновения оппортунизма между разными субъектами хозяйствования необходима детальная проработка содержания контракта для предусмотрения возможных отрицательных вариантов развития событий;

– в случае возникновения оппортунизма внутри организации эффективными являются подходы по спецификации обязанностей и ответственности работников при заключении договора найма;

– воспитание в работниках моральных принципов необходимости должного выполнения своих обязанностей посредством формирования организационной культуры.

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

2. Булеев И.П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике. – Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2002. – 154 с.

3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИММО, 1998. – с.

4. Корепоцкий І.-С. Економічні праці. – К.: Смолоскип, 1998. – 416 с.

5. Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 192 с.

6. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с.

7. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА - М, 2000. – 416 с.

8. Архиев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 286 с.

9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: Пер. с англ. Ю.Е.Благова, В.С.Катькало, Д.С.Славнова, Ю.В.Федотова, Н.Н.Цыгович – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.

10. Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

Получено 25.12.2006