

DOI: 10.12731/2218-7405-2015-3-26  
УДК 334.01

## ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЙ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Григорьева Н.С.

**Целью** данной работы является исследование конкретных проявлений оппортунистического поведения и форм их реализации.

**Метод или методология проведения работы:** использованы общенаучные и специальные методы: индукции, дедукции, синтеза, научной абстракции, системного и структурного анализа.

**Результаты:** выявлены две формы оппортунистического поведения, обоснованы предложения по снижению уровня издержек оппортунистического поведения.

**Область применения результатов:** результаты исследования могут быть применены при чтении курсов «Экономическая теория», «Институциональная экономика» и др., а также при разработке государственных программ по повышению привлекательности инвестиционного климата регионов России, при выработке мер по совершенствованию эффективности взаимодействия экономических агентов.

**Ключевые слова:** оппортунистическое поведение; формы оппортунизма; договорные отношения; транзакционные издержки; контрактные отношения.

## FORMS OF OPPORTUNISTIC BEHAVIOR

Grigoryeva N.S.

**Purpose** of this work is the study of the specific manifestations of opportunistic behavior and forms of their implementation.

**Methodology** is to use general scientific and special methods: induction, deduction, synthesis, scientific abstraction, system and structural analysis.

**Results** is to identify two forms of opportunistic behavior, and proposals to reduce the costs of opportunistic behavior.

**Practical implications:** the results of the research can be applied when reading courses «Economic theory», «Institutional Economics» and others, as well as in the development of

*state programs to improve the investment attractiveness of Russian regions, and in the formulation of measures to improve the efficiency of the interaction of economic agents.*

**Keywords:** *opportunistic behavior; forms of opportunism; contractual relations; transaction costs; contractual relationship.*

Интерес исследователей к вопросам поведенческой экономики увеличивается на протяжении последних лет. А. Левинсон отмечает, что с 2001 по 2011 годы количество ссылок в области поведенческой экономической теории увеличилось в 5 раз в EconLit [4] (одной из американских систем учета научного цитирования).

В то же время, отмечается недостаток эмпирических исследований по выявлению особенностей и закономерностей отдельных видов экономического поведения. В частности, в недостаточной степени изучено оппортунистическое поведение экономических агентов в конкретных областях экономики.

Отдельные аспекты оппортунистического поведения являлись предметом изучения Т. Веблена, О. Уильямсона [3], ряда иностранных [5] и отечественных исследователей (В.В. Вольчик [1] и др.). Проблема изучения оппортунистического поведения особенно актуальна, поскольку оппортунизм повышает транзакционные издержки [2], оказывает негативное влияние на качество жизни [6, 7].

Оппортунистическое поведение представляет собой преднамеренные действия, осуществляемые вопреки сложившимся обычаям делового оборота и/или моральным нормам с целью получения односторонних преимуществ. При изучении особенностей проявлений оппортунистического поведения важное значение имеет гражданско-правовой характер возникающих между партнерами экономических отношений.

В Гражданском кодексе Российской Федерации прописаны основные виды договоров, что объясняется различающимися характеристиками видов экономической деятельности. Условия сделки оказывают определяющее влияние на вероятность и форму проявления оппортунистического поведения.

Обязательства, возникающие из договорных отношений, должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных в договоре или законе.

Обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда и из иных оснований. В законодательстве России зафиксированы распространенные виды договоров, предмет и существенные условия для каждого из них прописаны отдельно. Это может объясняться тем, что возможные социально-экономические последствия при реализации каждого отдельного вида договора различаются. Различается субъектный состав участников договорных отношений и виды обязательств, возникающих вследствие заключения разных видов договоров.

Следовательно, проявления оппортунистического поведения также будут различны в зависимости от сферы деятельности и соответствующих ей договорных отношений, а точнее – от видов обязательств, которые в результате возникают. Согласно гражданскому законодательству Российской Федерации, различают следующие виды обязательств: купля-продажа; аренда; безвозмездное пользование; подряд; перевозка; заем и кредит; хранение; страхование; поручение и др. Также в российском законодательстве могут быть выделены следующие основные виды договоров: договор купли-продажи; договор аренды; договор страхования; трудовой договор; кредитный договор; договор подряда и др. Виды обязательств и договоров представляют собой институты, определяющие правила ведения экономической деятельности. Средством закрепления данных институтов является их закрепление в законодательстве России.

На основе проведенного изучения, оппортунистическое поведение определено нами как способ уклонения субъекта договорных отношений от исполнения обязательств перед партнером в нарушение условий договорных отношений.

В качестве объекта изучения выбраны процессы заключения и реализации договоров подряда как одного из распространенных типов договорных отношений в современной экономике России. С целью изучения закономерностей оппортунистического поведения в качестве объекта исследования были выбраны процессы заключения и реализации договоров подряда. Договор подряда является широко распространенной формой договоров, с его помощью могут быть достигнуты различные хозяйственные цели. Сферой применения подряда является оказание различного рода технических услуг в связи с поставками машин и оборудования для промышленных и иных объектов, сооружаемых при помощи поставщиков, выполнение монтажных и/или строительных работ, осуществление технического обслуживания, все большее значение приобретает подряд на выполнение научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ и т.п. При этом конфликты при реализации данного вида договоров встречаются довольно часто, и выражаются в форме претензий сторон к объему и качеству выполненных работ и т.п. Те ситуации, когда подрядчиком умышленно были применены более дешевые ма-

териалы или завышен объем реально выполненных работ (с целью увеличения своей выгоды), представляют собой факты оппортунистического поведения.

Были изучены законодательные требования (методические рекомендации Федерального центра ценообразования в строительстве (ФЦЦС), Министерства регионального развития РФ, Гражданский Кодекс Российской Федерации), мнения экспертного сообщества и информация в научных информационных источниках; собраны реальные договоры на реализацию строительно-монтажных работ, работ по обслуживанию смонтированных систем связи, которые были заключены в форме договоров подряда, проведено интервьюирование представителей заказчиков и подрядов. Изучены сметы по видам работ, акты выполненных работ – с целью проведения фактического анализа их содержания.

Проведена обработка и анализ конкретных случаев реализации оппортунистических действий, связанных с объектом исследования, описаны проявления оппортунистического поведения. Проведена верификация выводов на основе судебной практики как высшей инстанции по гражданско-правовым отношениям.

Это позволило выделить ряд закономерностей проявления оппортунистического поведения в современной экономике России.

В соответствии с договором подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Договоры подряда являются распространенной формой договора, который заключается, как правило, между юридическими лицами в письменной форме. К видам договора подряда относят строительный подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд, бытовой подряд.

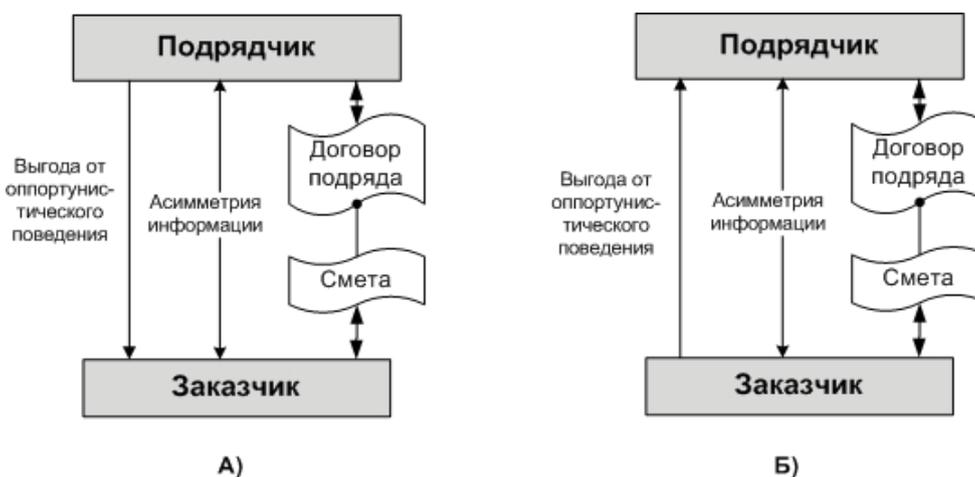
В результате анализа имеющихся документов по договорам подряда, интервьюирования специалистов со стороны заказчика и подрядчика, были выделены три стадии реализации сделок: стадия заключения договора, стадия выполнения работ, предусмотренных в договоре, стадия расчета за выполненные работы. При этом на каждой стадии реализации договора подряда были выделены отдельные виды оппортунистического поведения. Выявлены распространенные виды оппортунистического поведения при реализации договоров подряда, такие как: отсутствие технического задания на работы со стороны заказчика, изменение задания на работы со стороны заказчика (после начала выполнения работ), необоснованная задержка заказчиком оплаты выполненных работ, необоснованные претензии к качеству выполненных работ, манипуляция со статьями затрат (особенно подробно рассмотрен разброс значений по сметным

документам величины доли затрат на фонд оплаты труда (ФОТ) и величины сметной прибыли), применение подрядчиком более дешевых материалов, чем предполагается по проектной документации, применение более низкой квалификации работников, чем предполагается договором или проектной документацией, необоснованное включение дополнительных статей затрат в акты выполненных работ, формирование актов выполненных работ по смете без корректировки на объем работ, которые были заложены в смету, но реально выполнены не были.

Выявлено, что все выделенные проявления оппортунистического поведения могут быть реализованы в двух формах:

- 1) в форме злоупотребления доверием одной из сторон сделки;
- 2) в форме сговора одного из участников сделки с иными лицами, которые непосредственно в сделке не участвуют и выступают в качестве скрытого агента. Сговор заключается с целью реализации оппортунистических действий и извлечения дополнительных выгод.

Злоупотребление доверием как форма оппортунистического поведения на рынке при заключении договоров строительного подряда представляет собой ситуацию, когда подрядчик или заказчик путем предоставления неполной или искаженной информации вводит в дополнительные затраты другую сторону сделки (рис. 1).



**Рис. 1.** Злоупотребление доверием как форма оппортунистического поведения при реализации договоров подряда

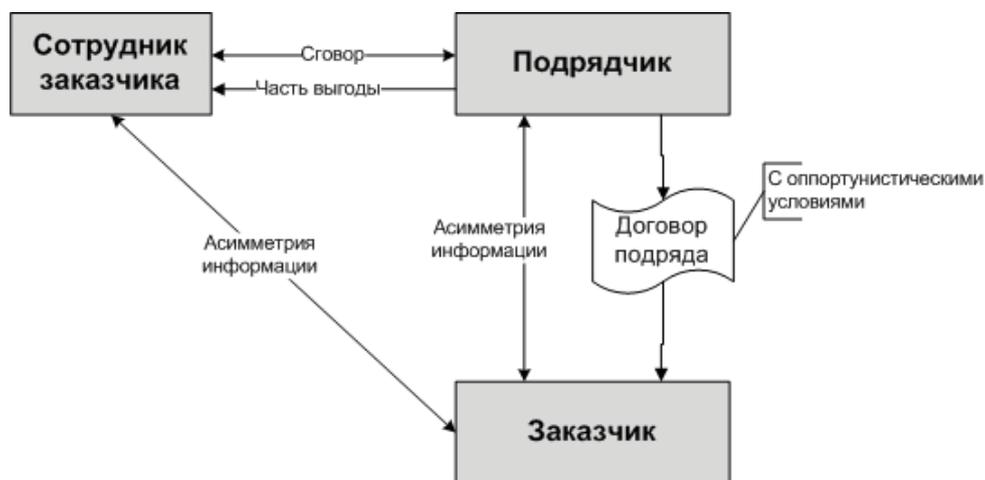
На рисунке 1-а представлена схема злоупотребления доверием как формы оппортунистического поведения при реализации договоров подряда в ситуации, когда субъектом оппортунистических действий выступает заказчик, который и получает дополнительные выгоды от

сделки. На рисунке 1-б представлена схема злоупотребления доверием как формы оппортунистического поведения при реализации договоров подряда в ситуации, когда субъектом оппортунистических действий выступает подрядчик, и дополнительные выгоды от сделки тоже получает подрядчик в результате появления дополнительных затрат у заказчика.

В качестве примера сговора одного из участников сделки с иными лицами, которые непосредственно в сделке не участвуют и выступают в качестве скрытого агента, можно рассмотреть ситуацию заинтересованности сотрудников заказчика в максимально возможном завышении суммы по смете при условии наличия у них сговора с представителями подрядчика.

Данная форма оппортунистического поведения представлена в виде схемы на рисунке 2. Подрядчик вступает в сговор с сотрудником заказчика с целью завышения суммы по договору, при этом сотрудник заказчика, как правило, также получает некоторую часть выгоды в результате успешной реализации сделки с включенными в нее оппортунистическими условиями. Данная схема может иметь место в отношениях между юридическими лицами. По сути, сотрудник заказчика в данном случае выступает в качестве скрытого агента по сделке, в результате чего возникает асимметрия информации между: 1) заказчиком и сотрудником заказчика; 2) заказчиком и подрядчиком.

Таким образом, наличие скрытого агента как форма оппортунистического поведения при заключении договоров подряда представляет собой ситуацию, когда с целью реализации оппортунистических действий одна из сторон сделки вступает в сговор с иными лицами, которые непосредственно в сделке не участвуют, вследствие чего возникает дополнительная асимметрия информации (рис. 2).



**Рис. 2.** Наличие скрытого агента как форма оппортунистического поведения при заключении договоров подряда

Проведена верификация результатов исследования в виде сбора и анализа документации по судебной практике арбитражных судов Российской Федерации, связанной с разрешением споров, возникающих при реализации договоров подряда. Все материалы были получены из открытых источников информации с официальных сайтов юридических компаний и арбитражных судов субъектов Российской Федерации (информационные письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 24.01.2000 г. №51, «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда», от 25.07.2000 года № 56, «Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с договорами на участие в строительстве», «Обзор судебной практики по спорам, связанным с договором подряда» Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 22 декабря 2008 г. и др.).

В случае раскрытия факта оппортунистического поведения при наличии признаков сговора с иными лицами, которые непосредственно не участвуют в сделке, споры обычно разрешаются в досудебном порядке по согласию сторон. Изученные материалы судебной практики косвенно подтверждают выявленные в результате проведенного исследования две различные формы оппортунистического поведения:

- 1) злоупотребление доверием контрагента;
- 2) сговор одного из участников сделки с иными лицами, которые непосредственно в сделке не участвуют и выступают в качестве скрытого агента.

Для нейтрализации стимулов к оппортунистическому поведению может быть предложено более тщательно прописывать в договоре подряда измеримые требования к количеству и качеству результатов работ; механизмы проверки и контроля ключевых параметров; соответствие проектной и сметной документации нормативным документам в сфере строительства; требования к уровню квалификации персонала.

В некоторых случаях целесообразно привлечение сторонних организаций, выполняющих роль технического заказчика (такая практика особенно распространена в крупных компаниях, банковских структурах и т.п.); создание саморегулируемых организаций (СРО). Взаимодействие участников рынка в рамках СРО позволяет выработать единые правила работы на рынке, взаимную ответственность за результаты работы, наличие угрозы лишения лицензии (допуска) СРО как фактор, ограничивающий оппортунистическое поведение и, следовательно, снижающий издержки от него в целом по рынку.

Общественным организациям следует стимулировать разработку методов контроля и измерения затрат материалов и человеческих ресурсов на выполнение работ. Важно развивать

рынок измерительных приборов, которые должны быть легкодоступны и недороги. Следует работать над созданием механизмов, которые позволили бы достоверно проверять стоимость материалов, закладываемых в смету, соотношение стоимости работ к стоимости материалов.

В результате изучения проявлений оппортунистического поведения при заключении и реализации такой значимой сферы договорных отношений, как договора подряда, внесено уточнение в понятие оппортунистического поведения, которое может быть определено как способ уклонения субъекта договорных отношений от исполнения обязательств перед партнером.

Таким образом, показано, что оппортунистическое поведение может быть реализовано в двух формах, сформулированы предложения по снижению уровня издержек оппортунистического поведения. К числу институциональных мер можно отнести стимулирование разработки методов контроля и измерения затрат материалов и человеческих ресурсов на выполнение работ со стороны общественных организаций и экспертного сообщества в сфере выполнения работ по договорам подряда. Указанные действия позволят более действенно ограничивать стимулы к оппортунистическому поведению в экономических отношениях, связанных с заключением договоров строительного подряда.

### Список литературы

1. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. Лекция 3 // Библиотека учебной и научной литературы. URL: [http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/volchik\\_kurs/01.aspx](http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/volchik_kurs/01.aspx) (дата обращения: 10.10.2014).
2. Трошина К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением // Молодой ученый. 2014. №8. С. 605-610. URL: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314/> (дата обращения: 12.12.2014).
3. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, Осень 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39-49.
4. Levinson A. Happiness, behavioral economics, and public policy / National Bureau of Economic Research // 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, 2013.
5. Lumineau F., Quelin B.V. 2012. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms // Strategic Organization, 10(1): 55-84. / URL: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/38362/> (дата обращения: 22.12.2014).
6. Kundakchyan R.M., Garifova L.F. Integral Estimate of Socio-Ecological-Economic Factors on the Quality of Life of Population of the Region // Mediterranean Journal of Social Sciences.

Vol. 5, № 12 (2014). URL: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/view/3037/2997>  
(дата обращения: 15.01.2015).

7. Kundakchyan R.M., Garifova L.F. Quality of Life as a Factor of Socio-Ecological and Economic Assessment // Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol 5, No 18 (2014). URL: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/view/3650/3575> (дата обращения: 18.01.2015).

### References

1. Volchik V. *A course of lectures on institutional Economics*. 2000. Lecture 3 / Library of educational and scientific literature. URL: [http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/volchik\\_kurs/01.aspx](http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/volchik_kurs/01.aspx).
2. Troshina K. *The problem of opportunism of managers and management mechanisms opportunistic behavior* // Young scientist. 2014. No 8. Pp. 605-610. URL: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314/>.
3. Williamson O. *Behavioral Assumptions*. In O.E. Williamson. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. – N.Y.: The Free Press, 1985. Pp. 44-52.
4. Levinson A. *Happiness, behavioral economics, and public policy* / National Bureau of Economic Research // 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, 2013.
5. Lumineau F., Quelin B.V. 2012. *An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms* // Strategic Organization, 10(1): 55-84. // URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/38362/>.
6. Kundakchyan R.M., Garifova L.F. *Integral Estimate of Socio-Ecological-Economic Factors on the Quality of Life of Population of the Region* // Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol. 5, 2014. No 12. URL: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/view/3037/2997>.
7. Kundakchyan R.M., Garifova L.F. *Quality of Life as a Factor of Socio-Ecological and Economic Assessment* // Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol 5, 2014. No 18. URL: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/view/3650/3575>.

### ДАнные ОБ АВТОРЕ

**Григорьева Наталья Сергеевна**, ассистент кафедры «Экономическая теория»  
Казанский (Приволжский) федеральный университет  
ул. Кремлевская, д. 18, г. Казань, 420008, Россия  
[nat-grig17@yandex.ru](mailto:nat-grig17@yandex.ru)

#### **DATA ABOUT THE AUTHOR**

**Grigoryeva Natalia Sergeevna**, assistant of the chair «Economic theory»

*Kazan (Volga region) Federal University*

*Kremlevskaya street, 18, Kazan, 420008, Russia*

*nat-grig17@yandex.ru*

#### **Рецензент:**

**Кундакчян Р.М.**, заведующая кафедрой экономической теории, доктор экономических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет