ИСТОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ КОНТРАКТНОГО ОППОРТУНИЗМА

С.В. КУЗОВКИН

Южно-Уральский государственный университет (НИУ), г. Челябинск

Темой настоящей статьи является история и методология изучения контрактного оппортунизма. Цель работы: дать четкое представление о понятии контрактный оппортунизм, через раскрытие истории его изучения, а также указать на общепринятые методы его исследования и предложить авторские методики. В первой части статьи рассмотрены научные труды основоположников экономической науки, таких как А. Смит, К. Маркс, Я. Макнейл и их определения контракта и контрактных отношений. Затем рассматривается контрактный оппортунизм, как отклонение злонамеренное или незлонамеренное от условий контракта. Представлены мнения экономистов на данную проблему. Изучением контрактного оппортунизма занимались такие видные ученые как Беккер, Таллок, Акерлоф, Петти и Уильямсон. Именно по их работам можно проследить историю этого предмета. После подробного рассмотрения истории предмета, изучена его методология. Причем сначала разобраны методы, то есть способы оппортунистического поведения, а затем методы его изучения и анализа. Существуют следующие методы изучения контрактного оппортунизма: эволюционно-институциональный, при котором оппортунизм рассматривается (по Норту) с точки зрения адаптации и «знаниевых» аспектов экономики, и онтологический подход, вводящий оппортунизм в пространство фундаментальных, предельных оснований экономических процессов, где, помимо прочего, существенными становятся вопросы интерпретации экономических понятий истины и лжи. Рассмотрев основные методы изучения контрактного оппортунизма, перейдем к авторской методологии. Согласно ей будут использоваться следующие методы: гиперэкономический, метод измерения, метод сравнения и диверсионный метод.

Ключевые слова: контрактный оппортунизм; история изучения объекта; контракт; классификация контрактных отношений; методология изучения контрактного оппортунизма.

Оппортунизм – это «следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими.

Перейдем к истории контрактного оппортунизма.

Прежде чем перейти непосредственно к контрактному оппортунизму представляется наиболее логичным представить историю изучения контракта.

Разумеется, контракты (особенно неформальные) появились еще на заре человечества. Чуть позже мир узнал и об оформленных контрактах, но изучать историю самого контракта не так важно, как историю его изучения.

Контрактные отношения начал изучать А. Смит, он утверждал, что основой таких отношений является обмен. Обмен есть основная причина разделения труда, то есть само

разделение труда стало возможным именно из-за склонности индивидов к обмену. А. Смит выделил две формы контрактных отношений: товарные и трудовые. Он говорил, что для развития контрактных отношений необходимо наличие некоторых условий, ведь за пределами рынка обмен невозможен. Конечно, при этом А. Смит не использовал терминов «контракт» или «контрактные отношения», так как эти термины появились в литературе лишь во второй половине XX в.

К. Маркс, изучая проблему контрактных отношений, ввел понятие договора – способа оформления таких отношений. К. Маркс считал, что обмен – это волевой акт, в процессе которого один товаровладелец присваивает себе чужой товар, отчуждая при этом свой собственный. В основе контрактных отношений, называемых К. Марксом «волевыми отношениями», лежат экономические отношения. Приём К. Маркс отмечал, что договор

может быть, как закреплён законом, так и не закреплён. То есть выделял формальные и неформальные договоры [1].

Разумеется, с развитием теории контрактов стало важным разработать классификацию видов контрактных отношений. Именно это сделал в конце 1970-х Я. Макнейл. Согласно предложенной Макнейлом классификации, контрактные отношения делятся на классические, неоклассические и отношенческие [2].

Впервые понятие отношенческого контракта ввел Я. Макнейл, согласно ему контракты есть «мини-общества с обширным спектром норм, не ограничивающимся теми из них, которые непосредственно связаны с актом обмена».

Как известно норм следует придерживаться, но не исключены случаи их нарушения. Именно нарушение норм контракта и есть контрактный оппортунизм [3]. Изучением контрактного оппортунизма занимались такие видные ученые как Беккер, Таллок, Акерлоф, Петти и Уильямсон. Именно по работам этих людей можно проследить историю сего предмета.

Согласно Беккеру и Таллоку эффекты оппортунизма не связаны с результатами чистого перераспределения результатов состоявшейся сделки, однако снижают общественное благосостояние, поскольку влекут издержки на реализацию оппортунистической деятельности и противодействие оппортунизму; при исключении данных издержек ресурсы могут быть использованы более эффективно (направлены на организацию производства, а не на перераспределения благ) [4] [5].

Согласно Уильямсону оппортунизм есть неотъемлемая черта человеческой природы. Оппортунистический процесс будет проявляться в отношениях продавец-покупатель всякий раз, когда будут представляться реальные и выгодные обстоятельства. Оппортунизм – это эгоистичное поведение, которое зачастую сопровождается обманом. Оппортунизм обычно проявляется в «получении выгод» от других людей или в использовании чужих слабостей в своих собственных целях [6] [7].

Перейдем к методологии. Причем сначала разберем методы, то есть способы такого поведения, а затем методы его изучения и анализа.

Следует отметить, что существует несколько методов оппортунизма:

- искажение фактов и ложь;
- невыполнение условий контракта;
- использование в своих интересах «контрактных дыр»;
- использование в своих интересах непредвиденных событий;
- преувеличение партнером потребностей;
- сокрытие информации.

Существуют следующие методы изучения контрактного оппортунизма: эволюционно-институциональный, при котором оппортунизм рассматривается (по Норту) с точки зрения адаптации и «знаниевых» аспектов экономики, и онтологический подход, вводящий оппортунизм в пространство фундаментальных, предельных оснований экономических процессов, где, помимо прочего, существенными становятся вопросы интерпретации экономических понятий истины и лжи [8] [9] [10].

Существуют и такие методы изучения оппортунизма как (гипер)экономический, при котором в расчет принимаются главным образом последствия оппортунистической активности (издержки реализации и контроля, уменьшение объемов эффективной экономической деятельности), Метод сравнения, то есть установление сходства и различия предметов и явлений действительности. Метод измерения - процесс определения численного значения некоторой величины посредством единицы измерения. А также диверсионный метод, в этом случае специалист, решающий задачу должен думать как «диверсант». Основная идея «диверсионного анализа» очень проста. Вместо того, чтобы стараться понять – почему и как этот данный вид брака или дефект возникает, мы формулировали другую задачу: «допустим, мне поручено добиться именно такого эффекта. Как я мог бы это сделать, используя те ресурсы, которые имеются в существующей системе?»

Литература

1. Мартюкова Е.Г. Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории / Е.Г. Мартюкова // Экономика и предпринимательство. - 2012. - № 5 (28). - С. 332-338.
2. П.Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS, 1994. Вып. 5. - С. 91-104.

3. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. Вып. 3. — С. 39–49
4. Макаров А.М. Причины возникновения и управленческие методы преодоления оппортунизма в современном предпринимательстве // российское предпринимательство. - 2005. - № 1 (61). - с. 81-86
5. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.
6. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
7. Кузьминов Я. И. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
8. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999.
9. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2000.
10. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.

Кузовкин Сергей Витальевич – бакалавр экономики, Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск, Sepe2a@mail.ru.

Дата поступления 11 сентября 2016 г.

DOI: 10.14529/iimj160408

HISTORY AND METHODOLOGY OF CONTRACTUAL OPPORTUNISM

S.V. KUZOVKIN

South Ural State University (National Research University), Chelyabinsk

The theme of this paper is the history and methodology of studying contractual opportunism. The objective is to give a clear understanding of the concept of contractual opportunism by revealing the history of its study, as well as point out the conventional methods of research and offer own methods. The first part of the article provides with information about the scientific founders of labor economics, such as Adam Smith, Karl Marx, J. MacNeil and their definition of the contract and contractual relations. Then we considered contractual opportunism, as a deviation from malicious or non malicious contract. This article presents the views of economists on this issue. Becker Tullock, Akerlof, Petty and Williamson studied contract opportunism so their works allow looking into history. There are the following methods for the study contract opportunism: evolutionary and institutional, in which opportunism is seen (by to North) in terms of adaptation and “Knowledge” aspects of the economy, and the ontological approach, introducing opportunism in the area of fundamental, ultimate bases of economic processes, where, among other things, an interpretation of truth and falsehood becomes important economic question. Then the author’s methodology is presented. According to it the following methods will be used: hyper economic, measurement method, comparison method and the method of diversion.

Keywords: contract opportunism; history of the study of the object; Contract; classification of the contractual relationship; Methodology of the study contract opportunism.

References

1. Martukova, E.G. The role of opportunistic behaviour in the research system of the new institutional economic theory / E.G. Martukova // Economics and entrepreneurship. – 2012. No. 5 (28). – pp. 332 – 338.
2. Akerlof, J. “Lemon market”: quality uncertainty and the market mechanism /J. Akerlof // THESIS, 1994. ISS. 5. – pp. 91 – 104.

-
3. Williamson, O. I. Behavioral background of modern economic analysis / O.I. Williamson // THE-SIS. – 1993. ISS. 3. pp. 39 – 49.
 4. Makarov, A.M. Causes of occurrence and management techniques to overcome opportunism at the modern enterprises / A.M. Makarov // Russian enterprise. – 2005. - No. 1 (61). – pp. 81 – 86.
 5. Shastitko A. E. New institutional economic theory / A.E. Shastitko // M.: THEIS, 2002.
 6. Eggertsson T. Economic behavior and institutions / T. Eggertsson // M: business, 2001.
 7. Kuzminov Ya.I. Study guide for institutional economics lectures / Ya.I. Kuzminov //. M.: HSE, 1999.
 8. Milgrom P., Roberts J. Economics, organization and management / P. Milgrom, J. Roberts // Spb.: economic school, 1999.
 9. Oleynyk, A.N. Institutional economics /A.N. Oleynyk // M.: Infra-M, 2000.
 10. Williamson O. I. Economic institutions of capitalism. Firms, markets and relational contracting / O.I. Williamson/ Spb.: Lenizdat Edition, 1996.

Kuzovkin Sergey Vitalievich – Bachelor of Economics, South Ural State University, Chelyabinsk, e-mail: Cepe2a@mail.ru.

Received 11 September 2016

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Кузовкин, С.В. История и методология контрактного оппортунизма / С.В. Кузовкин // Журнал Управление инвестициями и инновациями. – 2016. – №4. С. 61 – 64.
DOI: 10.14529/iimj160408

FOR CITATION

Kuzovkin S.V. History and methodology of contractual opportunism. *Investment and innovation management journal*. – 2016. – No. 4. Pp. 61 – 64.
DOI: 10.14529/iimj160408