КОНТРАКТНЫЙ ОППОРТУНИЗМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

С.В. КУЗОВКИН

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

Тема настоящей статьи – проявления контрактного оппортунизма в деятельности российских компаний. Данная тема рассмотрена на примере компании ООО «Эмерсон». Описываются виды оппортунизма, проблема ограниченной рациональности, к чему приводит оппортунизм, проблемы отбора худших и моральный риск. Рассмотрено проявление оппортунистического поведения, а также борьба с ним на предприятии ООО «Эмерсон». Представлена матрица, по которой можно отследить основные примеры оппортунизма на исследуемом предприятии. Подробно разобран пример внутреннего злонамеренного оппортунизма. Он связан с действиями продавцов, противоречащими интересам компании. Приведены издержки, которые несет предприятие в связи с конкретным оппортунистическим поведением. Делается вывод о возможности снижения издержек от контрактного оппортунизма на конкретном предприятии. Результаты данной статьи могут быть использованы, как для дальнейшего теоретического изучения проблемы оппортунизма, так и на предприятии для принятия мер по снижению затрат.

Ключевые слова: оппортунизм; теория контрактов; скрытая информация; скрытое действие; предконтрактный и постконтрактный оппортунизм.

Статья строится вокруг понятия контрактного оппортунизма, поэтому представляется необходимым дать ему определение.

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».

Современная теория контрактов изучает контрактный процесс. Под контрактным

процессом понимается организация трансакций. В экономической литературе выделяют следующие стадии контрактного процесса: подбор контрагента, заключение оптимального контракта и реализацию контракта. Первую стадию принято называть *ex ante* контрактный процесс, а 2 последних – как *ex post* контрактный процесс. Им соответствуют проблемы предконтрактного и постконтрактного оппортунизма [1].

Рис.1. Схема предконтрактного и постконтрактного оппортунизма

Согласно схеме (рис.1) ключевой является проблема ограниченной рациональности экономических агентов, т. е. недостаточность информации и возможностей ее переработки. Благодаря этому появляется возможность проявления оппортунизма, Ограниченная

рациональность и оппортунизм, вместе взятые, порождают проблему асимметричности информации, при которой информация, касающаяся существенных сторон сделки, доступна не всем ее участникам. Асимметричность информации

на стадии поиска партнера принимает форму скрытой информации, а на стадии заключения контракта – форму скрытых действий. Вместе с тем эти формы асимметричности информации являются также и формами проявления оппортунизма, а именно, предконтрактный оппортунизм проявляется в скрытой информации, а постконтрактный оппортунизм – в скрытых действиях. Далее, скрытая информация порождает проблему неблагоприятного отбора, а скрытые действия – проблему морального риска [2].

Такие виды оппортунизма как доконтрактный (*ex ante*) и постконтрактный оппортунизм (*ex post*) ставятся в соответствие двум основным проблемам: отбор худших (*ex ante*) и моральный риск (*ex*

post), что обуславливает необходимость разработки и реализации механизма, стимулирующего агента в первом случае к наиболее полному раскрытию значимой информации (теории сигналов или фильтрации – в зависимости от очередности ходов в коммуникационной игре), а во втором случае – к наиболее полному выполнению контрактных обязательств (теория оптимального контракта) [3].

Далее рассмотрим проявление оппортунистического поведения, а также борьбу с ним на предприятии ООО «Эмерсон».

Представлена матрица, по которой можно отследить основные примеры оппортунизма на исследуемом предприятии (рис.2).

	Внутренний	Внешний
Злонамеренный	Сотрудник компании заключает контракт, зная о невозможности его исполнения.	Контрагент не оплачивает поставленные товары в срок
Незлонамеренный	Сотрудник компании допускает ошибку в заявке на производство оборудования на заводе	Контрагент просит приостановить поставку на какое то время, при заключенном контракте

Рис. 2. Проявления оппортунизма в работе предприятия ООО «Эмерсон»

Далее более подробно разобран пример внутреннего злонамеренного оппортунизма. Он связан с действиями продавцов, противоречащими интересам компании. Так, продавцы, мотивированные на то, что бы составить с контрагентами как можно больше контрактов, не всегда предоставляют контрагенту корректную информацию о возможности ООО «Эмерсон» поставить оборудование в нужный срок. Главная их цель – выиграть тендер на поставку и

заключить контракт. Продавцы, заранее зная о невозможности поставки оборудования в указанный в контракте срок, тем не менее, соглашаются на все его условия. Затем, когда компания не поставит оборудование в срок, контрагент выставляет ей претензию, требуя выплаты штрафа. ООО «Эмерсон» несет дополнительные издержки.

Эти издержки представлены в таблице 1.

Таблица 1

Величина издержек «Эмерсон» на выплату штрафов за задержку поставки

Год	2011	2012	2013	2014
Сумма закрытых претензий (руб)	1214603,65	3367335,30	5671363,37	2750954,00

Более того репутация компании ухудшается. Налицо использование асимметричности информации. Как скрытых характеристик, так и скрытых действий.

Справиться с этой проблемой поможет конструирование оптимальной системы стимулов, когда продавец будет ответственен за несвоевременно исполнение контракта.

Литература

1. Агапова, И. И. Институциональная экономика: учебное пособие. - М. : Экономистъ, 2006. - 254 с.
2. Кузьминов Я. И., Юдкевич М. М. Институциональная экономика: курс лекций. - М. : МФТИ, 2002. - 280 с.
3. Лебедева Н. Н. Институциональная экономика: учебное пособие. Издательство ВолГУ, 1999. - 76 с.
4. П.Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS, 1994. Вып. 5. - С. 91-104.
5. Макаров А.М. Причины возникновения и управленческие методы преодоления оппортунизма в современном предпринимательстве // российское предпринимательство. - 2005. - № 1 (61). - с. 81-86
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. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.
9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
10. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999.

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

Дата поступления 11 сентября 2016 г.

DOI: 10.14529/iimj160409

CONTRACTUAL OPPORTUNISM IN RUSSIAN COMPANIES

S.V. KUZOVKIN

South Ural State University (Research National University), Chelyabinsk

In this article the author considers a contractual opportunism in the activities of Russian companies at the example of the company LLC “Emerson”. The concept of contractual opportunism, kinds of opportunism and bounded rationality problem, the consequences of opportunism are presented. Presented matrix that allows tracking the main examples of opportunism at the enterprise. Next an example of the internal malicious opportunism will be discussed. It is associated with the sellers’ actions that are contrary to the interests of the company. Company costs connected with a specific opportunistic behavior are described. The results of this paper can be used for further theoretical study of the problem of opportunism, and the company to take measures to reduce costs.

Keywords: opportunism; contract theory; hidden information; covert action; pre-contract and postcontract opportunism.

References

1. Agapova, I.I. Institutional economics: study guide / I.I. Agapova // – M.: Economist, 2006. – 254 p.
2. Kuzminov, Ya.I., Yudkevich, M.M. Institutional economics: lecture course / Ya.I. Kuzminov, M.M. Yudkevich // – M.: MIPT, 2002. – 280 p.

-
3. Lebedeva N.N. Institutional economics: study guide / N.N. Lebedeva // Publishing house VoISU, 1999. – 76 p.
 4. Akerlof, J. “Lemon market”: quality uncertainty and the market mechanism /J. Akerlof // THESIS, 1994. ISS. 5. – pp. 91 – 104.
 5. 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.
 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. Shastitko A. E. New institutional economic theory / A.E. Shastitko // M.: THEIS, 2009.
 9. Williamson O. I. Economic institutions of capitalism. Firms, markets and relational contracting / O.I. Williamson/ Spb.: Lenizdat Edition, 1996.
 10. Milgrom P., Roberts J. Economics, organization and management / P. Milgrom, J. Roberts // Spb.: economic school, 1999.

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. Контрактный
оппортунизм в деятельности российских
компаний / С.В. Кузовкин // Журнал
Управление инвестициями и инновациями. –
2016. – №4. С. 65 – 68.
DOI: 10.14529/iimj160409

FOR CITATION

Kuzovkin S.V. Contractual
opportunism in Russian companies.
*Investment and innovation management
journal*. – 2016. – No. 4. Pp. 65 – 68.
DOI: 10.14529/iimj160409