

*Тутов Л.А, Лозина О.И.*

## **Оппортунистическое поведение человека в современной экономике: междисциплинарный подход**

*Тутов Леонид Арнольдович* — доктор философских наук, профессор, кафедра философии и методологии экономики, экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: [l.tutov@yandex.ru](mailto:l.tutov@yandex.ru)

SPIN-код РИНЦ: [7184-9959](https://elibrary.ru/7184-9959)

*Лозина Ольга Игоревна* — аспирант, кафедра философии и методологии экономики, экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: [lozina.olia@yandex.ru](mailto:lozina.olia@yandex.ru)

SPIN-код РИНЦ: [2359-4780](https://elibrary.ru/2359-4780)

### **Аннотация**

На протяжении всей истории контрактных отношений наблюдается явление оппортунистического поведения человека как экономического субъекта. В рамках общепринятого институционального подхода к феномену оппортунистического поведения оно рассматривается как исключительно негативное явление, противоречащее общественным институциональным интересам. Однако наиболее глубокое исследование поведенческих предпосылок модели человека на современном этапе развития экономики, в том числе на основе достижений психологии и социальных наук, расширяет классический анализ оппортунизма. Учет индивидуальных особенностей личности, прежде всего психологических и когнитивных, позволяет определить ограничения, накладываемые на выбор более эффективного с точки зрения максимизации полезности экономического решения. А методология институциональной экономики, обращая внимание на особенности институциональной среды, раскрывает многообразие внешних по отношению к экономическому субъекту факторов, становящихся траекторией выбора той или иной модели поведения.

Статья посвящена исследованию оппортунизма человека на современном этапе экономического знания через призму междисциплинарного подхода. На основе данных смежных с экономикой дисциплин возможно ответить на вопросы: каким образом человек принимает решение о выборе оппортунистического поведения, предпочитая его добросовестному выполнению контрактных обязательств, и является ли это решение осознанным и наиболее эффективным?

Результаты исследования указывают на то, что полноценный анализ оппортунизма обеспечивает понимание данного явления и как комплексной социально-экономической категории, и как неотъемлемой предпосылки экономической деятельности, что, в свою очередь, позволит выбирать наиболее эффективные меры его своевременного прогнозирования и регулирования с опорой на структуру существующих институтов.

### **Ключевые слова**

Оппортунистическое поведение, ограниченная рациональность, модель человека, институциональная среда, междисциплинарный подход.

### **Введение**

Экономика, как и любая общественная наука, стремится к объяснению поведения человека, вокруг которого и посредством которого осуществляются все экономические процессы. Общепринятая модель экономического поведения, построенная на принципах максимизации полезности, устойчивости предпочтений, полноты информации прочно закрепились в экономическом анализе. Так, принципы поведения, искусно представленные Г. Беккером, стали применимы им практически к

любой сфере человеческой деятельности, будь то брак или преступление [Becker 1993]. Однако развитие науки приводит к тому, что теоретическая модель мейнстрима стала неспособной отвечать требованиям реальности: на практике люди ведут себя не согласно предписанным правилам, принимают нерациональные решения.

Институциональный подход подтверждает статус экономики как общественной науки и анализирует человека в роли участника системы социально-экономических отношений. Здесь возникает понятие оппортунизма, показывающее, что выходящие за рамки действия людей не могут игнорироваться и оправдываться лишь эгоистическими устремлениями и максимизацией полезности. Идейные истоки оппортунизма можно обнаружить в теории политической борьбы, где он рассматривался как противопоставление своих взглядов позиции большинства [Ленин 1970]; позднее понятие закрепилось в институциональном анализе. Однако наука не стоит на месте: возникновение нового направления — поведенческой экономики — включает в исследования экономического поведения, в том числе оппортунистического, психологические факторы, что требует новых подходов.

Цель исследования — выявить теоретико-методологические основания оппортунистического человека в современной экономике. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- Определить сущность и факторы оппортунистического поведения человека как экономической категории.
- Систематизировать разнообразие форм оппортунистического поведения и мер его регулирования.
- Выявить особенности оппортунистического поведения как объективной предпосылки модели человека в современной экономике.

Исследование основывается на синтезе новой институциональной экономической теории и поведенческой экономики, которые переосмысливают положения классического экономического подхода, а также на общенаучных методах сравнения, обобщения, анализа, синтеза.

### ***Оппортунизм как экономическая категория***

Предваряя анализ оппортунистического поведения, обратимся к истории становления понятия. В экономической теории среди первых исследователей, которые пытались выявить сущность оппортунистического поведения, можно выделить Т. Веблена. Он указывает, что истоки подобного поведения — хищнический

темперамент и особый образ мыслей, которые на практике приводят к накоплению богатства и в крайней степени к насильственному захвату [Веблен 1984, 266]. Кроме того, «хищническая духовная позиция включает в себя две варварские черты: злобность и коварство, что является выражением чисто эгоистического склада ума» [Там же, 266]. Таким образом, предыстория оппортунистического поведения указывает на психологическую составляющую, естественным образом связанную с анализом экономического поведения.

Во второй трети XX века современное понимание оппортунизма было введено О. Уильямсоном в качестве поведенческой предпосылки экономического анализа и закрепилось в рамках новой институциональной экономической теории. 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» [Уильямсон 1993, 43]. Отношения экономических агентов регулируются в рамках соглашений — контрактов, как формальных, так и неформальных. Опираясь на определение, сформулированное О. Уильямсоном, отметим, что в широком смысле оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации контрагенту, что приводит к информационной асимметрии, действительной или мнимой. Если сужать данное понятие, то оно представляет собой использование более изощренных форм обмана в пассивной и активной формах до или после заключения сделок. Субъектами здесь могут выступать экономические агенты в лице индивидов, домохозяйств, фирм, государства как участников соглашений.

Существуют различные точки зрения относительно соотношения понятий оппортунизма и недобросовестного поведения. В рамках традиционного подхода, оппортунизм представляет собой недобросовестное поведение, которое преследует получение односторонней выгоды и таким образом нарушает условия сделки. Здесь через понятие «недобросовестности» выявляется его взаимосвязь с нормами морали, ценностными установками как предпосылками таких действий. Однако существует противоположный подход, согласно которому стремление к собственному интересу не может быть приравнено к недобросовестности. Подчеркивается, что оппортунист использует ресурсы партнера в свою пользу, нарушая условия договора, но его действия не являются следствием его аморальности [Shell 1991, 20]. Иными словами, характер оппортунистического поведения не включает в себе моральную составляющую и не может быть соотнесен с такими понятиями, как честность, порядочность и т.п. Тем не менее большинство исследователей сходятся во мнении, что

оппортунистическое поведение — прежде всего обман в разных его проявлениях. В связи с этим возникает вопрос: можно ли анализировать оппортунистическое поведение за рамками морали?

Исходя из различных определений понятия выделим его специфику как экономической категории:

- Несовпадение интересов контрагентов. Именно расхождение в интересах сторон сопровождает оппортунистическое поведение, в противном случае они бы действовали согласовано, между ними установилось сотрудничество, и проблемы оппортунизма не возникло бы. Более того, на уровне экономики как системы оппортунистические действия выражаются в противостоянии общественному институциональному интересу.
- Несоблюдение или нарушение заключенного соглашения. «Честное» экономическое поведение в разнообразных его проявлениях хоть и направлено на удовлетворение собственного интереса, но не выходит за рамки условий контракта.
- Информационная асимметрия, заключающаяся в наличии информационного преимущества у одной из сторон и обладании неполной, искаженной информацией у другой.
- Скрытый характер данного поведения: экономический агент не афиширует свою деятельность, иначе возникла бы ситуация открытого столкновения интересов, которая сразу может быть решена. Оппортунистическое поведение, напротив, тяжело выявить незамедлительно, что способствуют возникновению дополнительных транзакционных издержек.
- Преднамеренный характер данного поведения: для экономического субъекта сущность его действий очевидна.
- Перераспределение ресурсов: оппортунизм одного из участников контракта приводит к росту издержек другого в результате нанесенного ущерба. Для экономической системы в целом это может обернуться несбалансированностью и ростом неравенства.

По мнению авторов, важным является разграничение оппортунизма и эгоистического поведения: в первом случае индивид, реализуя собственный интерес, причиняет ущерб контрагенту. В случае же эгоизма он преследует личные цели (иначе он не вступал бы в экономические отношения), но действует в рамках установленных правил. В экономических отношениях часто используется понятие разумного эгоизма (его ввел А. Смит [Смит 2007]), в сущности не имеющего негативного смыслового оттенка, а подразумевающего приоритет личных интересов, не противоречащих интересам других, так как для экономического субъекта это невыгодно. Оппортунизм предстает более сильной формой эгоизма как негативного явления и подразумевает нанесение ущерба противоположной стороне. Как видно, он не возникает при совпадении интересов сторон, несмотря на эгоистические устремления каждой. Напротив, их разногласия неотвратимо приводят к подобным действиям.

Обобщив все вышеперечисленное, можно заключить, что оппортунизм в классическом его понимании предстает как исключительно негативное явление, которое естественным образом приводит к значительным транзакционным издержкам экономической системы.

Сущность оппортунистического поведения в полной мере раскрывается в его формах. Так как экономические отношения осуществляются посредством контрактов, формы оппортунизма аналогичным образом сопутствует стадиям контракта. Классификация в зависимости от стадии контракта подразделяет оппортунизм на предконтрактный и постконтрактный — *ex ante* и *ex post* соответственно [Уильямсон 1993, 43]. Предконтрактный оппортунизм возникает до заключения контракта, когда одна из сторон вводит в заблуждение другую в результате манипулирования информацией, предоставления ложных данных, что позволяет добиться заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях; постконтрактный оппортунизм обнаруживается при выполнении контракта — здесь участник полностью или частично не выполняет требуемые условия, стараясь снять с себя ответственность за выполнение обязательств.

Так как контрактные отношения происходят в условиях существования разнообразных институтов и регулируются ими, то возможна классификация оппортунизма на внешний и внутренний (экзогенный и эндогенный) [Бас 2009, 53]. Здесь критерием выступает уровень его обнаружения: в рамках организации или во внешней по отношению к ней среде. Более того, оппортунизм проявляется в самых

разнообразных типах контрактах. На основе выделенных классификаций составим авторскую матрицу форм оппортунистического поведения экономических агентов.

**Таблица 1. Формы оппортунистического поведения<sup>1</sup>**

	Экзогенный	Эндогенный
<b>Предконтрактный</b>	Предоставление недостоверной информации об условиях контракта, например о качестве продукции и т.п.; Коррупция и вымогательство со стороны заказчика; Подкуп агентов в контрактных процедурах; Враждебное поглощение, рейдерство, гринмейл и т.п.	Завышение экономическим агентом (в большинстве случаев работниками) реальных умений и навыков при заключении трудового контракта; Отсутствие внимания при подготовке контракта (качество продукции, сроки контракта и т.п.) и др.
<b>Постконтрактный</b>	Подкуп агентов, например сотрудников; Поставка продукции более низкого качества; Предложение изменить условия во время исполнения контракта; Несвоевременная оплата, шантаж и т.п.	Отлынивание; Производственный шпионаж; Внутрифирменное мошенничество; Вымогательство; Вывод активов и использование трансфертного ценообразования; Противодействие эффективному наращиванию капитала; Неоптимальное принятие рисков; Необоснованное расширение бизнеса внутри организации; Заключение и выполнение устных дополнительных соглашений с заказчиком и т.п.

Отметим, что многообразие форм оппортунистического поведения связано, во-первых, с самой сложностью данного феномена и, во-вторых, со спецификой контрактных отношений, пронизывающих всю экономическую систему.

### *Место оппортунистического поведения в современной экономической науке*

Работа О. Уильямсона, посвященная поведенческим предпосылкам модели поведения экономического человека, была выпущена в 1985 году. За чуть больше чем тридцать лет в экономической теории произошли значительные изменения: в глобальном плане сменилось видение экономической науки, которая затронула

<sup>1</sup> Составлено авторами на основе исследований А. Баса, В. Беляева, Е. Попова, Е. Ерш, О. Уильямсона [Бас 2009; Беляев 2015; Попов, Ерш 2015; Уильямсон 1993].

большинство когда-то принятых постулатов, аксиом экономического анализа. Оппортунистическое поведение не могло стать исключением.

Однако предваряя исследование оппортунистического поведения на современном этапе развития экономической науки, вернемся к его классической трактовке и обозначим факторы, способствующие его возникновению. В этом может быть полезна методология институциональной экономической теории, учитывающая разделение труда и отделение собственности от управления, что является основой для проблемы ответственности за результат выполнения контрактных отношений; асимметрию информации, распределение прав собственности, неразвитость институтов, гарантирующих и закрепляющих права собственности, степень строгости санкций.

Одно из условий возникновения оппортунизма — нечеткая спецификация прав собственности. Права собственности выступают правилами игры, упорядочивающими отношения между экономическими агентами. Каждый субъект экономических отношений обязан соблюдать нормы использования благ, на которые он обладает правами собственности, в процессе взаимодействия с другими субъектами или, наоборот, нести издержки из-за их невыполнения. Необходимым условием эффективной работы является спецификация прав — их прозрачность и обеспечение защиты прав собственников. Соответственно, возникновение оппортунистического поведения связано с распределением прав собственности. Другая неотъемлемая составляющая контрактных — асимметрия информации, которая наряду с характеристикой оппортунизма является и фактором его возникновения. Имеющая информационное преимущество сторона обладает возможностью уклоняться от контрактных обязательств, демонстрируя тем самым оппортунистическое поведение.

Несовершенство контрактных отношений связано с неполнотой контрактов: несмотря на то, что обязательства сторон формально прописано, в реальности при нарушении условий разрешение противоречий не может осуществляться исключительно правовым методом. Участники контракта не способны предвидеть все будущие события или их изменения ввиду разнообразия комбинаций обстоятельств, в связи с чем контрагенты имеют возможность прибегать к оппортунизму для достижения собственных целей. Так как невозможно зафиксировать в письменном виде все пункты долговременных отношений, главным образом они опираются на сотрудничество и персонализированный характер связей между участниками [Алжуни, Минакова 2007, 18]. Кроме того, неотъемлемым фактором, способствующим

оппортунистическому поведению, является проблема взаимодействия принципала-агента, где принципал — сторона, предлагающая контракт, а агент — сторона, наделенная полномочиями для принятия решений в рамках контракта. Так как принципал ограничен в полном контроле действий агента, последний может прибегать к оппортунистическому поведению для реализации собственных интересов.

Факторы оппортунистического поведения способствуют осознанию того, как усложняется данный феномен на современном этапе экономического знания. Классическая модель экономического человека REMM (resourceful, evaluative, maximizing man — изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек) в трактовке У. Меклинга и К. Бруннера [Brunner, Meckling 1977] стала ограниченной, когда теория перестала отвечать запросам практики и разнообразные эксперименты еще больше подтвердили это. В основе традиционной модели лежат такие философские концепции, как утилитаризм и рационализм, которые становятся нереалистичными. Утилитаризм отражает стремление человека к максимизации выгоды, а рационализм отделяет в поведении рациональную составляющую (бесстрастный разум) от «зашумляющих факторов» (эмоции, ошибки, влияние поведенческих институтов) [Галочкин 2009, 14]. Другие предпосылки — полнота информации, независимость принятия решений, полная осведомленность о собственных потребностях и средствах их удовлетворения — позволяют эффективно использовать математический аппарат для прогнозирования ряда явлений, тем не менее ограничивают экономическую науку в полноценном анализе социально-экономических феноменов. Таким образом, встает вопрос о пересмотре методологического базиса в неоклассическом анализе.

В современной модели человека с отказом от полной рациональности и осведомленности происходит смещение в сторону принятия решения о том или ином экономическом действии. Так, недобросовестное, эгоистическое поведение целесообразно представлять как рациональное принятие решения, при котором человек сравнивает ожидаемую выгоду и издержки нечестных поступков. В этой связи можно говорить о категории эффективности оппортунистического поведения. В обобщенном виде как универсальную категорию ее можно представить следующим образом:

$$\mathcal{E}_{o.n.} = \frac{\text{результат}}{\text{затраты}},$$

где  $\mathcal{E}_{o.n.}$  — эффективность оппортунистического поведения.

Сразу встает вопрос о количественной оценке данной категории. Как сопоставить результат оппортунистического поведения, который включает помимо



денежных преимуществ социальную составляющую, моральное удовлетворение и даже психофизиологический аспект (экономия физических затрат организма). Понятие затрат, по мнению авторов, предполагает оценку рисков, которые человек оценивает при следовании выбранной траектории действий. Логично, что экономический субъект сравнивает выгоды от соблюдения правил контракта с результатами его нарушения и выбирает оппортунистическое поведение в случае наибольшей выгоды. Однако с учетом указанных характеристик представляется маловероятным рассмотрение эффективности только как количественного показателя. Прежде всего встает вопрос о рациональности принятого решения. Рациональность, отождествляемая с максимизацией полезности в неоклассическом контексте, не тождественна продукту мыслительной деятельности — размышлениям, логическим умозаключениям, подсчетам, взвешиваниям выгод и издержек и т.д. [Капелюшников 2018, 360]. То есть в более широком смысле рациональность соотносится с категорией разумного, адекватного варианта решения в принципе. Как отмечал Г. Саймон, человеческое поведение всегда содержит значительный рациональный компонент, так как индивид оценивает, что здраво и разумно для него [Саймон 1993, 17]. Полезность для каждого индивида проявляется субъективно, вопрос ее количественной оценки не может быть решен однозначно, так как это условная величина, не содержащая в себе качественного основания. Соответственно, идея максимизирующего поведения трансформируется в способ преодоления неопределенности. Таким образом, прибегая к оппортунизму, экономический агент прежде всего оценивает целесообразность своего поступка (есть ли смысл вообще его совершать).

При анализе рациональности важным моментом становится не только конечный результат выбора, но и принятие этого решения — процедурный аспект рациональности. Здесь ключевым является феномен ограниченной рациональности, который дает ответ на вопрос о неизбежном выборе с позиции оппортунизма. При выборе решения о том или ином типе поведения встают следующие ограничения:

- 1) число факторов, влияющих на принятие решения, огромно, и невозможно учесть их все ввиду ограниченности интеллектуальных особенностей индивида;
- 2) кроме того, набор альтернатив для конечного решения может меняться из-за подвижности внешней среды, включения новых обстоятельств;

- 3) неизвестность первоначальных данных, количественные значения которых необходимо сравнить, или невозможность вообще оценить значения в количественной мере;
- 4) наконец, индивид не способен учесть и просчитать все последствия его решения, чтобы в полной мере оценить его эффективность.

В ходе экспериментов (Д. Канеман, А. Тверски) было выявлено, что, принимая решения, люди полагаются на эвристики — автоматические механизмы, позволяющие упростить воспринимаемую информацию и экономить мыслительные усилия. Наиболее известные из них: эвристика доступности, определяющая события, которые лучше запомнились, как более вероятные; эвристика репрезентативности, заключающаяся в классификации событий исходя из обладания ими типичными характеристиками; эффект якоря, проявляющийся в смещении численных ответов в сторону числа, которое до этого попало в сознание<sup>2</sup>. Опираясь на исследования Д. Канемана<sup>3</sup>, Р. Талера, А. Тверски [Kahneman, Tversky 1891; Thaler 1999], выделим еще ряд любопытных феноменов, сопровождающих принятие решений. Такие эффекты, как зависимость от точки отсчета (*reference-dependence*), эффект владения (*endowment effect*), еще раз указывают на то, что в отличие от неоклассического подхода предпочтения индивидов не могут быть неизменными, зависят от уровня потребления и владения экономическим благами, а сами блага могут цениться по-разному. Наш мозг — это ментальная «бухгалтерия» [Thaler 1999], упрощающая принятие решений: так, вариантов, как потратить деньги, бесконечное множество и понять, какой из них наиболее выгоден, невозможно в силу ограничительных интеллектуальных возможностей. Тем не менее люди распределяют средства по «счетам» в зависимости от целей, предпочтений, устремлений, будь то покупка новой машины или инвестиции в дополнительное образование. Соответственно, подобные решения не могут иметь идентичной шкалы эффективности по отношению к разным людям.

Психологические особенности личности аналогичным образом оказывают значительное влияние на экономическое поведение. Люди могут принимать ошибочные решения ввиду ошибок оптимизма и пессимизма<sup>4</sup>, первая из которых заставляет их быть слишком самоуверенными в благоприятном исходе действия и

---

<sup>2</sup> Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice // The Nobel Prize [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/kahnemann-lecture.pdf> (дата обращения: 12.01.2019).

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

брать на себя чересчур большие риски, а вторая, наоборот, вселяет вероятность наступления нежелательных событий и приводит к неоправданно высокой склонности к избеганию риска.

Перечисленные примеры — лишь малая часть особенностей человеческой психики и мышления. Таким образом, суждения не могут быть надежной опорой ввиду их нестабильности и зависимости от контекста. В свою очередь, человеческая психика не готова затрачивать значительные ресурсы для наиболее рационального поведения в каждом конкретном случае. Люди следуют в любой сложной и неопределенной ситуации скорее приобретенным привычкам, установленным правилам и социальным нормам, что подчеркивает важность для экономического подхода учета субъективного фактора в поведении [Акерлоф, Шиллер 2010]. Если мы пребываем в неопределенности и рационально ограничены, то на основании чего принять эффективное решение? Выработанную логику можно сопоставить с подходом Д. Канемана, в рамках которого у человека выделяются два режима мышления: система 1 и система 2<sup>5</sup>. Система 1, срабатывает очень быстро, практически автоматически, и не требует усилий; она связана с ощущениями, интуитивными догадками, эмоциями, которые упрощают процесс понимания реальности. Система 1 предназначена для того, чтобы отслеживать и обновлять субъективную модель упрощенного субъектом окружающего мира. Система 2 предполагает умственные усилия, сосредоточение внимания; здесь человек принимает решения на основе сложного мыслительного процесса. Именно Система 2 отвечает за контроль поведения. Соответственно, возникает вопрос, как объясняется оппортунистическое поведение в рамках двух систем. С одной стороны, в своей деятельности индивид оперирует прошлым опытом и интуицией о тех или иных поступках: если, например, работник привык отлынивать от работы, потому что уже делал так и остался безнаказанным, у него вырабатывается установка на подобное поведение, и в очередной раз он поступит так же, причем автоматически. Это связано с тем, что люди доверяют своим предчувствиям и оценивают знакомую ситуацию как комфортную. Однако если система 1 не справляется с задачей, она обращается к системе 2 за более сложной ее обработкой, что требует затратных интеллектуальных усилий. Тогда возникает еще один вопрос: каким образом работник принимал решения для обращения к оппортунистическому поведению? Вероятно, сначала он оценивал, к

---

<sup>5</sup> *Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice // The Nobel Prize [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/kahnemann-lecture.pdf> (дата обращения: 12.01.2019).*

чему приведет такое поведение, будет ли он наказан руководителем, сколько сил он сэкономит, как может потратить свободное время, сопоставит издержки от выполнения обязательств и их нарушения и т.п. Соответственно, ключевую роль играет процесс принятия решения о выборе оппортунистического поведения.

«Ограниченность используемых методов познания мира и обуславливала появление устойчивых, повторяющихся паттернов ошибочных действий — предубеждений, наносящих экономике ущерб» [Чашин 2015, 178]. Индивид, принимая то или иное решение, не может пересмотреть все альтернативы ввиду ограничительных возможностей мозга, поэтому оппортунистическое поведение связано не с эффективностью как максимизацией полезности, а является удовлетворительным решением для рационализации своей деятельности. Если подобные действия укореняются, то в последующем он прибегает к ним уже автоматически на основе прошлого опыта.

Аналогично информационной неопределенности индивид может действовать в условиях моральной неопределенности. Он совмещает индивидуальную целесообразность своих действий с их моральной состоятельностью, что во многом ограничивает их при выборе того или иного поведения [Мельников 2014, 92]. Более того, на основе опыта люди способны оценить допустимое от моральных норм отклонение поведения. Так как психика стремится к экономии ресурсов, большинство моральных суждений так или иначе строится на интуитивных оценках в знакомых ситуациях.

Наряду с индивидуальными факторами выбора траектории поведения экономический субъект действует в границах институциональной среды. В общем случае индивид оценивает сравнительные преимущества и издержки от участия в «общественной эффективности» и приверженности порядку и ожидаемый дополнительный прирост индивидуальной полезности для собственной удовлетворенности [Там же, 99]. Так, если выгода от командной работы меньше индивидуальной пользы, то в рамках конфликта общественных и индивидуальных целей последние будут в приоритете. Оппортунистическое поведение, таким образом, базируется на диалектическом решении проблемы баланса стимулов: собственного интереса и социальных норм [Tokumaru 2016, 25]. С одной стороны, экономический субъект обязан выполнять общественные нормы, с другой стороны, удовлетворять собственные потребности на базовом уровне. Однако здесь снова возникает проблема

принятия решения — оценка выгод и издержек в условиях информационной ограниченности.

Оппортунизм помимо недобросовестного поведения с целью достижения собственного эгоистического интереса становится инструментом компенсации за вынужденное сотрудничество с такими же экономическими агентами в условиях соперничества [Мельников 2014, 94]. Умение использовать определенные оппортунистические паттерны поведения позволяют справляться с трудностями институциональной среды, извлекать из нее определенную пользу. Здесь особую роль играет проблема доверия и социально-экономическая справедливость, которые игнорируются в классической модели, обуславливающей действия индивида исключительно личной выгодой. Классический экономический подход исходит из того, что доверие рационально: используется доступная информация, чтобы составить прогноз, а затем на его основе принять наиболее эффективное решение [Акерлоф, Шиллер 2010, 34]. Однако в рамках нового подхода доверие естественным образом становится более широким понятием, так как выстраивается на субъективной оценке индивида, а значит, не может быть одинаково применимо к любому человеку. (Так, в западной литературе доверие разграничивается как обобщенная категория — trust и его основа — trustworthiness, хотя на русский язык оба слова могут переводиться одинаково<sup>6</sup>.) Тогда, если уровень доверия к контрагентам низок прежде всего ввиду ожиданий по поводу такого же обмана, оппортунизм становится средством адаптации индивида к сложившимся условиям. Как уже отмечалось, в рамках системы 1 человек действует на основе прошлого опыта, следовательно оппортунизм воспроизводит сам себя после первичного негативного случая. Возникновение оппортунизма вызвано, таким образом, конкуренцией: негативные ожидания роста трансакционных издержек взаимодействия с контрагентами способствуют оппортунизму как средству предотвращения дополнительных издержек.

В качестве другой характеристики институциональной среды можно выделить воспринимаемую индивидом социально-экономическую справедливость. Заключение контрактов предполагает справедливость участников по отношению друг другу исходя из закрепленных прав и обязательств. Так, например, для работника это — права и обязанности трудового договора, а также неформальные соглашения в рамках

---

<sup>6</sup> Rose D.C. Social Capital, Trust, and Economic Behavior // ResearchGate [Электронный ресурс]. URL: [https://www.researchgate.net/publication/267399572\\_Social\\_Capital\\_Trust\\_and\\_Economic\\_Behavior](https://www.researchgate.net/publication/267399572_Social_Capital_Trust_and_Economic_Behavior) (дата обращения: 12.01.2019).

организации. Ощущение несправедливого отношения со стороны руководства в сравнении с контрагентами подталкивает работника к поиску средств, возвращающих его положение к состоянию, воспринимаемому как справедливое [Cohen et al. 2007, 1122]. Оппортунистическое поведение становится одним из способов достижения справедливости за счет снижения собственных издержек в сложившихся условиях.

Таким образом, всестороннее исследование специфики оппортунистического поведения позволяет понять его как объективную, зачастую неосознаваемую предпосылку экономического поведения. Он становится неотъемлемым компонентом как теоретического, так и методологического анализа человека на современном этапе экономического знания.

### ***Заключение***

Оппортунистическое поведение — это сложное понятие, которое является неотъемлемой характеристикой экономических отношений. Расширение подхода к его анализу показывает, что оппортунизм не всегда связан только с удовлетворением личных интересов в противовес общественным, а может выступать как наименее затратный способ адаптации к институциональной среде, так как он снижает собственные издержки экономического агента за счет контрагентов и достигает необходимых количественных результатов. Когнитивные возможности и психологические особенности человека не позволяют пересмотреть все альтернативы, и выбор оппортунистического поведения связан не с эффективностью как максимизацией полезности, а является удовлетворительным решением для рационализации своей деятельности.

Несмотря на важную роль в решении вопросов несовершенства экономических отношений, оппортунистическое поведение порождает значительные издержки для функционирования экономической системы, имея всепроникающий характер. Обеспечение индивидуальной защиты от оппортунизма предстает труднодостижимой задачей ввиду комплексности данного феномена, разнообразия форм его проявления и возможности ошибок прогнозирования экономического поведения вообще. Однако негативные последствия подобных действий так или иначе требует регулирования, что осуществимо в рамках комплексной политики на более высоких уровнях экономической системы. Именно институты как правила, механизмы поведения [Норт 1997, 17–18] выступают основным инструментом противодействия оппортунистическому поведению. Соответственно, соблюдение экономическими

агентами контрактов должно обеспечиваться действующими институтами, позволяющими из возможных вариантов выбирать добросовестное поведение, не прибегая к оппортунизму. Их основная задача — сделать поведение участников более предсказуемым и минимизировать трансакционные издержки, обусловленные недобросовестными действиями.

Конечно, полностью исключить оппортунистические действия невозможно в связи со сложностью человеческой природы. Тем не менее включение оппортунизма в модель человека расширяет методологию его исследования в современной экономической теории и не ограничивает его методологическим индивидуализмом, что позволяет анализировать экономическое поведение в системном аспекте, на всех уровнях экономической системы и получить более реалистичное представление о человеке.

#### **Список литературы:**

- Акерлоф Дж., Шиллер Р.* Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010.
- Алжуни А.М., Минакова И.В.* Неполные контракты как основа для менеджериального оппортунизма // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2007. № 2. С. 17–25.
- Бас А.В.* Регулирование оппортунистического поведения экономических субъектов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 4. С. 53–57.
- Беляев В.И.* Трудовой оппортунизм: сущность и формы проявления // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. № 398. С. 169–177.
- Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
- Галочкин И.В.* Проблемы совершенствования модели человека в современной экономической теории: автореферат дис... канд. экон. наук. М., 2009.
- Капелюшников Р.И.* Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. 2018. Т. 15. № 3. С. 359–376.
- Ленин В.И.* Полное собрание сочинений. Т. 42. М.: Издательство политической литературы, 1970.
- Мельников В.В.* Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // Terra Economicus. 2014. № 4. С. 91–104.

- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997.
- Попов Е.В., Ериш Е.В.* Оппортунизм на производственных предприятиях // *Управленец*. 2015. № 2. С. 60–64.
- Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 17–38.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.
- Уильямсон О.* Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THEISIS*. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39–49.
- Чащин В.В.* Экономический оппортунизм с точки зрения поведенческой экономики: вариативность концептуальных положений // *Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. 2015. № 9/1. С. 177–194.
- Becker G.S.* The economic way of looking at life // *The Journal of Political Economy*. 1993. Vol. 101. No. 3. P. 385–409.
- Brunner K., Meckling W.H.* The Perception of Man and the Conception of Government // *Journal of Money, Credit, and Banking*. 1977. Vol. 9. P. 60–85.
- Cohen J.R., Holder-Webb L., Sharp D.J., Pant L.W.* The Effects of Perceived Fairness on Opportunistic Behavior // *Contemporary Accounting Research*. 2007. No. 24. P. 1119–1138.
- Kahneman D., Tversky A.* The framing of decisions and the psychology of choice // *Science*. 1981. Vol. 211. Is. 4481. P. 453–458.
- Shell R.* Opportunism and Trust in Negotiation of Commercial Contracts: Toward a New Cause of Action // *Vanderbilt Law Review*. 1991. Vol. 44. P. 221–282.
- Thaler R.H.* Mental Accounting Matters // *Journal of Behavioral Decision Making*. 1999. Vol. 12. P. 183–206.
- Tokumaru N.* Social Preference, Institution, and Distribution. An Experimental and Philosophical Approach. Singapore: Springer, 2016.



Tutov L.A., Lozina O.I.

## Opportunistic Behavior in Modern Economy: Interdisciplinary Approach

Leonid A. Tutov — DSc (Philosophy), Professor, Department of Philosophy and Methodology of Economics, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: [l.tutov@yandex.ru](mailto:l.tutov@yandex.ru)

Olga I. Lozina — postgraduate student, Department of Philosophy and Methodology of Economics, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: [lozina.olia@yandex.ru](mailto:lozina.olia@yandex.ru)

### Abstract

Throughout the history of contractual relations, it is possible to observe the phenomenon of opportunistic behavior of a man as an economic subject. Within the generally accepted institutional approach to the phenomenon of opportunistic behavior, it is regarded as an exclusively negative phenomenon, contradicting to public institutional interests. However, deeper examination of behavioral assumptions of the human model at the present stage of economic development, based on psychology and social sciences achievements, expands the classic analysis of opportunism. Individual psychological and cognitive features make it possible to determine the limitations imposed on the most effective decision from the point of utility maximization. And the institutional economics methodology, by paying attention to the institutional environment features, reveals the diversity of external factors that become the trajectory of choosing the particular model of behavior.

The article is devoted to the study of people's opportunism at the present stage of economic science through the interdisciplinary approach. Based on data from related subjects, it is possible to answer the questions: how does a person make a decision on choosing opportunism, instead of fair execution of contractual obligations and is this decision conscious and the most effective?

The results of the study indicate that a comprehensive analysis of opportunism provides an understanding of this phenomenon both as a complex socio-economic category, and as an unconscious prerequisite for economic activity, that allows choosing the most effective measures for its beforehand prediction and regulation, based on the structure of existing institutions.

### Keywords

Opportunistic behavior, rationality, behavioral assumptions, human model, institutional environment, interdisciplinary approach.

### References:

- Akerlof G., Shiller R. (2010) *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Moscow: Yunayted Press.
- Alzhuni A.M., Minakova I.V. (2007) Nepolnyye kontrakty kak osnova dlya menedzherial'nogo opportunizma [Incomplete contracts as a basis for managerial opportunism]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskiye i pravovyye issledovaniya*. No. 2. P. 17–25.
- Bas A.V. (2009) Regulation of Opportunistic Behavior of Economic Subjects. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*. No. 4. P. 53–56.
- Belyaev V. (2015) Labor Opportunism: The Nature and Forms. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*. No. 398. P. 169–177.
- Veblen T. (1984) *The Theory of the Leisure Class*. Moscow: Progress.

- Galochkin I.V. (2009) Problemy sovershenstvovaniya modeli cheloveka v sovremennoy ekonomicheskoy teorii [Problems of the Man model development in modern economic theory]: Abstract of PhD Thesis. Moscow.
- Kapeliushnikov R.I. (2018) Behavioral Economics: Several Commentaries on Rationality and Irrationality. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*. Vol. 15. No. 3. P. 359–376.
- Lenin V. (1970) *Polnoye sobraniye sochineniy* [Complete set of works]. Vol. 42. Moscow: Izdatel'stvo politicheskoy literatury.
- Melnikov V.V. (2014) The Origin of Opportunism: Psychological Basics of Economic behavior. *Terra Economicus*. No. 4. P. 91–104.
- North D. (1997) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi Nachala.
- Popov Y.V., Yersh Y.V. (2015) Opportunism at Manufacturing Enterprises. *Upravlenets*. No. 2. P. 60–64.
- Simon H. (1993) Rationality as Process and as Product of Thought. *THESIS*. Vol. 1. No. 3. P. 17–38.
- Smith A. (2007) *The Wealth of Nations*. Moscow: Eksmo.
- Williamson O.E. (1993) Behavioral Assumptions of the Modern Economic Analysis. *THESIS*. Vol. 1. No. 3. P. 39–49.
- Chashchin V.V. (2015) Behavioral Economics about Economic Opportunism: Variability of Conceptual Provisions. *Vestnik Samarskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya: Ekonomika i upravleniye*. No. 9/1. P. 177–194.
- Becker G.S. (1993) The economic way of looking at life. *The Journal of Political Economy*. Vol. 101. No. 3. P. 385–409.
- Brunner K., Meckling W.H. (1977) The Perception of Man and the Conception of Government. *Journal of Money, Credit, and Banking*. Vol. 9. P. 60–85.
- Cohen J.R., Holder-Webb L., Sharp D.J., Pant L.W. (2007) The Effects of Perceived Fairness on Opportunistic Behavior. *Contemporary Accounting Research*. No. 24. P. 1119–1138.
- Kahneman D., Tversky A. (1981) The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. Vol. 211. Is. 4481. P. 453–458.
- Shell R. (1991) Opportunism and Trust in Negotiation of Commercial Contracts: Toward a New Cause of Action. *Vanderbilt Law Review*. Vol. 44. P. 221–282.
- Thaler R.H. (1999) Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. Vol. 12. P. 183–206.
- Tokumar N. (2016) *Social Preference, Institution, and Distribution. An Experimental and Philosophical Approach*. Singapore: Springer.