

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В. Мартинец

Сумский государственный университет, г. Сумы

ВВЕДЕНИЕ

В условиях экономических, социальных и политических преобразований при формировании новой системы хозяйствования важно учесть воздействие социальных, культурных, исторических, экономических и природных факторов деятельности человека. Реформирование экономики Украины должно основываться не только на принципах и положениях классической и неоклассической экономических теорий, но и на постулатах институциональной теории. В настоящее время на рынке функционирует множество фирм. Они являются самостоятельными хозяйствующими субъектами и взаимодействуют друг с другом посредством заключения различного рода трансакций, что сопровождается увеличением трансакционных издержек предприятий. К данным издержкам относят следующие: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения сделки, издержки измерения и осуществления расчетов, издержки оппортунистического поведения, издержки политизации. В современных условиях развития институциональной теории дискуссионным остается вопрос определение состава трансакционных издержек оппортунистического поведения. Кроме того, экономическое развитие отдельных субъектов сдерживается отсутствием методики оценки данных издержек.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

В этой связи задачами данной работы являются: анализ подходов к определению трансакционных издержек оппортунистического поведения, определение причин возникновения этих издержек, их видов и показателей оценки. На основе определения показателей оценки сформировать эффективную систему управления данными издержками.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Термин " оппортунистическое поведение " в экономический оборот был введен О.Уильямсоном и означал недобросовестное поведение экономических субъектов, нарушение условий сделки [1]. Оппортунизм подразумевает различные формы лжи, обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться до и после заключения сделки. По его мнению, оппортунистическое поведение связано с использованием специфических активов в процессе реализации отношенческого контракта и ограниченными возможностями измерения участия каждой из сторон в процессе выполнения условий договора Р. Капелюшников оппортунистическим считает поведение, позволяющие уклоняться от выполнения условий контракта. Это случаи обмана, бездельничанья на работе [2]. А. Шаститко определяет оппортунистическое поведение как поведение, которое направлено на достижение собственных целей и не ограничено соображениями морали [3].

Таким образом, оппортунистическое поведение – это такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей одной из сторон в

результате обмена некими благами, следствием которого есть несоблюдение критериев экономической «добросовестности».

В результате проведенного анализа методологических подходов к определению издержек оппортунистического поведения были выявлены причины возникновения данных издержек. Такими причинами являются следующие:

1 Информационная асимметрия и неопределенность ситуации. Поскольку информация для принятия того или иного решения не всегда является полной и достоверной, это создает пространство для оппортунистического поведения экономических субъектов по отношению друг к другу.

2 Нечеткая спецификация прав собственности. Спецификация прав собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого собственника ресурса. Соответственно спецификация прав собственности снижает риск возникновения оппортунистического поведения.

3 Степень специфичности ресурсов, по поводу которых заключается контракт. Чем выше степень специфичности ресурсов, тем более ценным он считается и тем выше цена на него. Оппортунизм в данном случае может проявляться в виде преувеличения степени специфичности. В результате таких действий экономический субъект, приобретающий ресурс, платит за него более высокую цену.

4 Ожидаемая полезность.

5 Склонность к риску. От этого условия зависит то, насколько можно будет делегировать правомочия от одной стороны к другой. В случае, когда склонность к риску между сторонами распределена неравномерно, та сторона, которая располагает более высокой склонностью к риску, может проявлять оппортунизм по отношению к другой стороне, аргументируя это наличием специфического ресурса.

6 Предполагаемая величина издержек. Чем выше издержки, (например, трансакционные) тем более устанавливается контроль за выполнением контракта. Чем больше трансакционные издержки в данном случае, тем выше степень вероятности возникновения оппортунистического поведения.

7 Низкие стимулы к выполнению условий контракта. В каждом отдельном контракте стимулы сугубо индивидуальны. Соответственно чем они выше для обеих сторон, тем меньше возможность проявления оппортунистического поведения со стороны одного из экономических субъектов.

8 Степень строгости санкций за невыполнение условий контракта. Чем более строгими являются санкции, тем меньше вероятность возникновения оппортунистического поведения.

9 Разделение труда. С ростом сложности труда и «образованности работников» неизбежно расширяется и пространство для оппортунизма.

10 Недостаточны согласованность и противоречивость целей отдельных групп работников.

11 Нечеткая разграниченность прав, обязанностей и ответственности.

12 Недостаточный уровень профессиональной подготовки. В результате работнику не доверяют выполнение отдельных видов работ, которые выполняет другой сотрудник. В результате одни работники не догружены работой, а другие перегружены ею.

13 Противоречия между функциями, входящими в круг должностных обязанностей работников, и тем, что он вынужден делать по требованию руководителя.

14 Слабая материальная мотивация и неопределенность перспектив роста, в результате чего у человека пропадает энтузиазм и он начинает отлынивать от работы.

15 Неэффективный контроль менеджера за деятельностью подчиненных.

На основе выявленных причин возникновения и состава издержек оппортунистического поведения предлагается следующая классификация данных издержек:

1 Транзакционные издержки оппортунистического поведения вызваны экзогенными факторами, которые имеют злонамеренный характер: поглощение компаний, слияние, дробление собственности, гринмейл, рейдерство.

2 Оппортунизм в рыночных транзакциях и внутри предприятия. В рыночных транзакциях оппортунизм проявляется как скрытые неявные качества своего предложения, недобросовестное распоряжение доверенной собственностью, использование сильной позиции одних экономических субъектов в ущерб другим, в нарушении принятых договоренностей. Внутри предприятия оппортунистическое поведение проявляется, прежде всего, в форме уклонения от работы и в виде «вымогательства».

3 Злонамеренный и незлонамеренный оппортунизм. В случае злонамеренного оппортунизма существует явное понимание ущерба, причиняемого предприятию (воровство, отлынивание от работы, сознательный обман и т. п.). Действия, которые могут трактоваться в русле интересов фирмы, относятся к незлонамеренному оппортунизму.

4 Издержки оппортунистического поведения, которые проявляются на различных этапах заключения транзакции (контракта). На предконтрактной фазе причинами возникновения данных издержек могут быть информационная асимметрия, неверно определена степень специфичности ресурсов и др. На постконтрактной фазе - низкие стимулы к выполнению условий контракта, нечетко оговорены санкции за невыполнение условий контракта и др.

Рассмотрим механизм функционирования и управления транзакционными издержками оппортунистического поведения внутри предприятия.

Оппортунизм внутри предприятия чаще всего проявляется в двух формах: отлынивание и вымогательство.

К основными факторами, которые влияют на уровень оппортунистического поведения внутри предприятия, можно отнести:

1) социально-культурные: морально-этические нормы, корпоративная культура, менталитет, социально-психологический климат;

2) технологические: сложность технологического процесса, частота внедрения и уровень технологических инноваций;

3) организационные: вид организационной структуры, занимаемая должность;

4) экономико-правовые: система стимулов и система ответственности;

5) индивидуально-психологические: характер, темперамент, возраст, пол, образование, профессиональные качества.

Характерной формой проявления вымогательства являются:

1) оппортунизм собственников по отношению к акционерам - невыплата дивидендов;

2) оппортунизм менеджеров предприятия по отношению к собственникам - формирование теневых финансовых потоков, т.е. «отмывание денег, преднамеренное банкротство»;

3) оппортунизм менеджеров различных уровней управления по отношению к подчиненным - предъявление противоречивых требований к работникам, выполнение дополнительных задач, которые не оговорены в должностной инструкции;

4) оппортунизм подчиненных по отношению к менеджерам - уровень данного поведения зависит от степени формализованных правил отдельных структурных подразделений и организации в целом;

5) оппортунизм одних работников трудового коллектива по отношению к другим - одни работники «выживают» и развиваются за счет других.

Издержки отлынивания связаны с положением человека в организации. От характера выполняемых функций персонала организации (руководители, специалисты, служащие и рабочие) зависит величина издержек отлынивания.

Проанализируем издержки оппортунистического поведения, причиняемые руководителями, специалистами и служащими. Оценку данных издержек можно производить по критериям, которые носят качественный и количественный характер.

К качественным показателям относят:

- научно технический уровень организации и управления предприятием;
- уровень квалификации персонала организации (образование, опыт работы, профессиональные качества);
- уровень корпоративной культуры.

К количественным показателям можно отнести:

1 Коэффициент использования рабочего времени

$$K = K_{\text{э}} + K_u \quad (1),$$

где $K_{\text{э}}$ - коэффициент экстенсивности использования рабочего времени;

K_u - коэффициент интенсивности использования рабочего времени.

$$K_{\text{э}} = (\Phi - \Pi) / \Phi ,$$

где Φ - общий фонд рабочего времени;

Π - потери рабочего времени.

$$K_u = 1 - \sum_{i=1}^m (i_{\phi} - i_n) ,$$

где i_{ϕ}, i_n - фактическая и нормативная доля каждого элемента в структуре баланса рабочего времени,

m - количество видов затрат рабочего времени.

2 Коэффициент эффективности выполнения функциональных обязанностей

$$K_{\phi.o} = \frac{\Phi O_{\text{ф}}}{\Phi O_o} , \quad (2)$$

где $\Phi O_{\text{ф}}$ - количество функциональных обязанностей, которое фактически выполняет работник,

ΦO_o - общее количество функциональных обязанностей согласно должностной инструкции, а также излишние функциональные обязанности.

3 Коэффициент дублирования функций

$$K_{\phi.\phi} = \frac{\Phi_{\phi}}{\Phi_o} , \quad (3)$$

где Φ_{ϕ} - количество функций, дублируемых подразделениями, а также излишние функции.

Φ_o - общее количество функций.

На основе данных коэффициентов (формулы 1-3), можно рассчитать транзакционные издержки отлынивания, причиняемые управленческим аппаратом, специалистами и служащими:

$$ТИ_{om} = S * t * c, \quad (4)$$

где S - часовая тарифная ставка;

t - фактически отработанное за месяц количество часов;

c - процент отлынивания, который определяется на основе значений коэффициентов (формулы 1-3).

ВЫВОДЫ

В данной статье показаны причины возникновения транзакционных издержек оппортунистического поведения, определен состав этих издержек. Выявлены количественные и качественные показатели оценки издержек отлынивания, причиняемых управленческим аппаратом, специалистами и служащими. На основе проведенных исследований в дальнейшем можно сформировать систему управления транзакционными издержками оппортунистического поведения в рыночных и внутрифирменных транзакциях.

SUMMARY

In the article found out reasons of origin of transactional costs of opportunism conduct, composition of these charges is certain. Found out the quantitative and high-quality indexes of estimation of charges deviations, which are caused an administrative vehicle, specialists and office workers. That will allow in future to form the control of opportunism conduct transactional costs system.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., Лениздат, 1996. – С. 55.
2. Олейник А. Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2000. – 436с.
3. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
4. Балацкий О.Ф., Мартинец В.В. Транзакционные издержки как особый вид затрат, связанных с действием рыночного механизма//Вісник Сум ДУ. – 2004. – №5(64).
5. Wallis J. J., North D. C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870-1970.-In: Long-term factors in American economic growth. Ed. by Engerman S., Chicago, 1986.

Мартинец В.В., ассистент, СумГУ, г. Сумы

Поступила в редакцию 1 декабря 2007 г.