

Оппортунизм в системе поведенческой экономики: методологические основания

Научный руководитель – Тутов Леонид Арнольдович

Лозина Ольга Игоревна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра политической экономии, Москва, Россия

E-mail: lozina.olia@yandex.ru

На протяжении всей истории трудовых отношений наблюдается явление оппортунистического поведения, проявляющееся через умышленное невыполнение работниками своих обязанностей, несоблюдение правил трудового договора.

Понятие оппортунизма экономических агентов было введено О.Уильямсоном в качестве поведенческой предпосылки и закрепилось в рамках новой институциональной экономической теории [3]. Однако наряду с институциональной трактовкой оппортунизма такие характеристики, как моральная составляющая, когнитивные ограничения при принятии решения делает актуальным его рассмотрение с точки зрения поведенческой экономики.

Цель исследования: выявление методологических оснований категории оппортунизма через призму поведенческой экономики.

Склонность индивида к обману в разных формах в целях улучшения своего положения за счет неосведомленного контрагента - неотъемлемый элемент контрактных отношений. Своей целью он преследует реализацию личного интереса, выгоды. К оппортунизму может быть отнесено невыполнение своих обязанностей, ложь, обман, сокрытие важной информации, отлынивание, небрежность, использование служебного положения в личных целях, мошенничество и т.п. Причины такого поведения, заложенные в институциональной среде, достаточно очевидны: асимметричность информации, специфичность активов, нечеткая спецификация прав собственности, низкие стимулы выполнения договорных обязательств, низкая степень санкций и т.п. [2].

Поведенческая экономика в свою очередь обращает внимание на сущность принятия решений, заключающуюся в мыслительных процессах человека. Главный вопрос, который она задает: каким образом индивид принимает решение о данном типе поведения?

С точки зрения поведенческой экономики недобросовестное, эгоистическое поведение целесообразно представлять как своего рода рациональное принятие решения, где экономический агент сравнивает предполагаемые выгоды и издержки своего нечестного поступка. Как отмечал Г. Саймон, человеческое поведение всегда содержит значительный рациональный компонент, так как человек оценивает, что здраво и разумно для него (рациональность здесь не ограничивается максимизацией полезности). С одной стороны, поведение во многом детерминировано моральной составляющей личности: мы обладаем интуитивными оценками, какие поступки хорошие, какие плохие. Однако одновременно важнейшую роль играют эгоистические ожидания выгоды. Другими словами, поступки человека связаны с обеспечением приемлемого баланса морали и достижением удовлетворенности [4]. Таким образом, индивид способен интуитивно оценивать обстоятельства своих поступков и определять терпимое для себя отклонение от норм с получением от обмана выгоды.

В рамках этой логики полезно применить подход, разработанный Д. Канеманом, согласно которому у человека выделяются два режима мышления: система 1 и система 2

[1]. Система 1 срабатывает автоматически и очень быстро, Система 2 требует умственных усилий и сосредоточение внимания: человек принимает решения на основе сложного мыслительного процесса. Возникает вопрос: какой системой объясняется оппортунистическое поведение? С одной стороны, в своей деятельности мы оперируем прошлым опытом и интуицией о тех или иных поступках: если, например, работник привык отлынивать от работы и остался безнаказанным, у него вырабатывается установка на подобное поведение. Однако если система 1 испытывает трудности, она обращается к системе 2 для решения задачи с помощью более подробной обработки, что требует определенных усилий: работник оценивает, к чему приведет подобное поведение, будет ли он наказан руководителем, сколько сил сэкономит, как может потратить свободное время и т.п.

Результатом исследования является выделение отличия оппортунистического поведения в рамках поведенческой экономики от институциональной: институциональный агент в условиях неопределенности экономил на соответствующих издержках, поведенческий индивид экономил, опираясь на собственные когнитивные установки. Именно ограниченность методов познания мира приводит к устойчивым паттернам ошибок - предубеждениям, наносящих экономике ущерб [4]. Соответственно, главная причина оппортунистического поведения с точки зрения поведенческой экономики - наши когнитивные ограничения. Индивид, принимая то или иное решение, не может пересмотреть все альтернативы ввиду ограничительных возможностей мозга, а выбирает удовлетворительное решение для рационализации деятельности, в том числе оппортунистическое поведение.

Оппортунизм - это сложный, комплексный феномен, который подразумевает междисциплинарный подход для его полноценного анализа. Наша реальность сложна и многообразна, поэтому в качестве рекомендаций можно отметить применение результатов исследований в психологии, социологии, социальной психологии, поведенческой экономики, менеджменте и др.

Источники и литература

- 1) Канеман Д. Думай медленно, решай быстро. М.: АСТ, 2013. 656 с.
- 2) Панфилова Е.А. Категоризация оппортунистического поведения экономических субъектов // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 31. С. 20-27.
- 3) Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39-49.
- 4) 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.