

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.58

Н. С. ГРИГОРЬЕВА,

аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКАХ НЕСТАНДАРТИЗИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

Цель: исследовать характерные черты оппортунистического поведения на рынках сложных продуктов, не подлежащих стандартизации (на примере оказания услуг по проведению строительно-монтажных работ).

Методы: анализа, синтеза, сбор и описание эмпирических данных.

Результаты: проанализирован значительный объем теоретического материала; проанализированы сметы на строительно-монтажные работы, изучены нормативные документы, проведен опрос сметчиков, руководителей проектов строительно-монтажных работ, потребителей услуг и работ. Выявлены отличия в способах проявления оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов по сравнению с рынками стандартизированных продуктов (результаты изучения которых были изложены в более ранних работах автора).

Научная новизна: доказано, что в условиях индивидуальной проработки каждого проекта (в связи с уникальностью результата экономической деятельности как единого комплекса) предпосылками реализации модели оппортунистического поведения являются высокие издержки на измерение и контроль количества и качества оказанных услуг, использованных материалов, недостаток у заказчика профессиональных компетенций в сфере деятельности производителя.

Практическая значимость: ключевые положения и выводы статьи могут быть использованы в научной и учебной деятельности при рассмотрении вопросов о сущности оппортунистического проявления между экономическими субъектами.

Ключевые слова: оппортунизм; оппортунистическое поведение; транзакционные издержки; рынки нестандартизированных продуктов; институциональная структура; строительство; экономическая деятельность; экономические санкции.

Введение

Оппортунизм является неустранимой предпосылкой человеческого поведения и проявляется по-разному в различных сферах экономической деятельности. Автором в 2014 г. уже рассмотрены особенности проявления оппортунистического поведения на рынке стандартизированных продуктов. Объектом изучения в данной статье являются особенности проявления оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов.

Существуют примеры оппортунизма в межгосударственных отношениях. Так, экономические санкции являются одним из инструментов оппортунизма, поскольку представляют собой ситуацию, когда какое-либо государство или их группа запрещают своим предприятиям осуществлять экономическую деятельность с предприятиями государства, которое подвергается санкциям. Государства, накладывающие санкции, также побуждают подконтрольные им фирмы разрывать существующие контракты с

резидентами государства, которое подвергается санкциям, в условиях отсутствия каких-либо законных оснований на соответствующее ограничение экономической деятельности с целью нанесения ущерба государству, против которого эти санкции направлены. Оппортунизм на всех уровнях способствует генерации излишних транзакционных издержек, снижающих эффективность экономической деятельности [1, 2, 3].

В современной экономической теории имеется множество определений транзакционных издержек. Наиболее часто под ними понимают издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о заключении сделки, измерения и контроля за ходом ее выполнения. В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [4].

Издержки оппортунистического поведения изначально не выделялись в отдельный объект для исследования, но то, что, как минимум, часть издержек функциониру-

вания экономической системы связана с человеческим поведением и его особенностями – интуитивно осознавалось исследователями-экономистами в XIX в.

Согласно современному исследователю В. В. Вольчик, издержки оппортунистического поведения – это самый скрытый элемент транзакционных издержек [5]. Оппортунизм трактуется как один из факторов, который снижает экономическую эффективность деятельности и является одним из центральных допущений для существования транзакционных издержек в экономике [6]. Согласно О. Уильямсону [7, с. 97], огромное количество значимых проблем экономической организации упускаются или могут быть неверно истолкованы, если оппортунизм игнорируется или подавляется. Оппортунизм в Российской экономике имеет национальные особенности, при изучении которых особенно важны социальные отношения [8, 9].

Изначально оппортунизм в экономических отношениях рассматривался как явные нарушения договорных обязательств. Позже эта «строгая форма» оппортунизма была расширена описанием оппортунистических действий, которые подразумевают нарушение неформальных соглашений («spirit of an agreement»). Определяемая как «слабая форма» оппортунизма, она включает в себя противодействия положениям, которые не зафиксированы в формальном контракте, но на них основывается взаимопонимание между торговыми партнерами.

Оппортунистическое поведение – это способ действия субъекта рыночной экономики в соответствии с индивидуальными интересами, не ограниченный моральными устоями и противоречащий институциональным интересам других субъектов. Экономическое поведение в целом и оппортунистическое поведение в частности ограничиваются сложившимися социальными нормами или институтами в виде сформировавшихся мнений, верований, формальных норм.

Оппортунистическое поведение способно сделать непривлекательным инвестиционный климат, привести к серьезным экономическим, в частности, финансовым, потерям. Следовательно, снижение случаев реализации оппортунистического поведения и издержек от него является значимым фактором повышения эффективности функционирования экономических систем и заслуживает внимания исследователей.

Цель написания статьи – исследование оппортунистического поведения на рынках сложных продуктов, характеризующихся обязательным заключением юридически обязывающих договоров, оформлением проектов и смет, актов приема выполненных работ. К примерам нестандартизованных продуктов могут

быть отнесены услуги по проведению строительно-монтажных работ, разработка маркетинговых кампаний, оказание дизайнерских услуг и т. п.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи: 1) провести анализ проектно-сметной документации на предмет выявления фактов оппортунистического поведения путем опроса сметчиков, руководителей проектов строительно-монтажных работ, потребителей услуг и работ; 2) предложить рекомендации по управлению проявлениями оппортунистического поведения на рынках нестандартизованных продуктов на примере услуг по проведению строительно-монтажных работ.

Методология

Большинство исследований, посвященных оппортунистическому поведению, носят теоретический характер. Это может быть связано с тем, что факты оппортунистического поведения сложно доказуемы, и, по сути, могут классифицироваться по-разному с точки зрения юридических норм и судебной системы (как мошенничество, коррупция и др.).

В настоящее время не сформировалось единой методологической платформы для изучения явлений оппортунистического поведения и связанных с ним вопросов. Большинство исследователей рассматривают факты оппортунизма с точки зрения подходов институциональной экономики, в частности, теории транзакционных издержек [2, 10, 11, 12].

Несмотря на теоретическую и практическую значимость эмпирические исследования оппортунизма встречаются редко. Хотя теория транзакционных издержек рассматривает оппортунизм как общую концепцию, возможности для разных типов оппортунистического поведения изучены слабо.

F. Lumineau и B. V. Quelin – одни из немногих, кто проводил и опубликовал результаты эмпирического исследования оппортунистического поведения. Эти авторы использовали в качестве эмпирического материала документы по 102 контрактам между покупателями и поставщиками. Данные документы были ими получены от независимых юридических фирм средней величины. Все собранные случаи относятся к временному периоду с 1991 по 2005 гг.

Фактическим материалом, подтверждающим факты оппортунистического поведения, стали формальные документы, связанные с заключением договоров и последующим судебным разрешением споров (с привлечением юридических фирм). Все положения и упреки в нарушении пунктов договоров (формальных контрактов) и неформальных договоренностей

(неформальных, отношенческих контрактов), по-видимому, трактовались исследователями как факты оппортунистического поведения [6].

Одной из гипотез данного исследования является предположение о том, что в случае, когда условия каждого проекта прорабатываются отдельно в связи с уникальностью результата экономической деятельности как единого комплекса, предпосылками реализации оппортунистических действий являются высокие издержки на измерение и контроль количества и качества оказанных услуг, использованных материалов, а также недостаток у заказчика профессиональных компетенций в сфере деятельности производителя.

Для подтверждения или опровержения гипотезы проведено эмпирическое исследование, заключающееся в сборе примеров договоров на строительно-монтажные работы, смет по этим проектам (составленные в соответствии с базами сметных нормативов), актов выполненных работ – с целью проведения фактического анализа их содержания. Была изучена нормативно-правовая документация (методические рекомендации Федерального центра ценообразования в строительстве, Министерства регионального развития РФ), проведен опрос специалистов (сметчиков, проектировщиков, руководителей проектов) и потребителей; изучен комплекс информационных источников в виде монографий, статей в научных журналах и периодических изданиях.

Сфера строительства и строительно-монтажных работ выбрана в качестве объекта исследования в связи с наличием информации о распространении в этой сфере фактов информационной асимметрии между потребителем и производителем, что является предпосылкой к проявлению оппортунистического поведения всеми сторонами контрактов.

Изучение оппортунистического поведения в этих социально-экономических отношениях позволит раскрыть внутренние механизмы реализации оппортунистического поведения экономических агентов на рынке нестандартизированных продуктов.

Результаты исследования

Заказчик и подрядчик заключают договор на проведение строительно-монтажных работ по объекту строительства. Несмотря на то, что у каждой фирмы, как правило, есть типовая форма договора, при работе с нестандартизированными продуктами каждый договор дорабатывается сторонами сделки под конкретный проект. Условия договора являются в значительной степени результатом двусторонних соглашений и устанавливаются в ходе переговоров

сторон. Подрядчик в данных отношениях ведет себя более гибко, чем производитель при работе со стандартизированными продуктами. Особенно ярко это проявляется на примере тендеров, проводимых органами государственной власти или крупными предприятиями, которые выступают в качестве заказчика [13]. Заказчик выставляет требования к готовому продукту, проектно-технической документации, методам ценообразования на заказ, наличию лицензий и т. п. Подрядчик, желающий получить заказ (выиграть тендер), оформляет пакет документов в соответствии с указанными качественными и количественными ограничениями. Таким образом, выбор поставщика нестандартизированных продуктов (подрядчика) осуществляется по нескольким параметрам; важное значение имеет качественный анализ этих параметров.

В отличие от этого выбор на рынках стандартизированных продуктов (продукты питания, бытовая техника и т. п.) в значительной степени происходит в зависимости от значения одного параметра – цены.

Набор документов, прилагающихся к договору, также не является стандартизированным. В случае, если проект является крупным, к договору прикладывается проектная документация. В проектах меньшего размера ее может не быть. Практически во всех случаях к договору прилагается смета затрат на проект (продукт). Работы, где это возможно, сдаются/принимаются поэтапно. Например, в договоре прописывается, что «текущая стоимость выполняемых в процессе строительства работ определяется по ежемесячным актам выполненных работ». Либо к договору может прикладываться календарный график сдачи работ.

Предконтрактная подготовка сложных нестандартизированных продуктов занимает намного больше времени по сравнению с циклом продаж стандартизированных продуктов. Следовательно, при работе с такими продуктами издержки поведения, которые выделял еще К. Менгер, родоначальник австрийской экономической школы, выше [7]. Поскольку людям свойственна ограниченная рациональность, на каждом этапе подготовки нестандартизированного продукта существуют издержки поведения, которые накладываются на те издержки, которые имели место на предыдущей стадии подготовки проекта.

$$TC_{\text{opp}} = \sum_{i=1}^n X_i,$$

где TC_{opp} – величина транзакционных издержек; X_i – величина транзакционных издержек оппортунистического поведения в ходе реализации i -го этапа подготовки/реализации работ с нестандартизированным продуктом.

Нестандартизированные продукты требуют разного количества и качества материальных ресурсов, расходных материалов, трудовых затрат, состава и объема выполняемых работ. Важным дополнением к договору является смета на выполнение работ, в которой указывается наименование и стоимость материалов, а также объем работ. Сметы – принципиально иной подход к документированию затрат на изготовление нестандартизированного продукта в отличие от стандартизированного. Для стандартизированного продукта затраты на производство товара, оказание услуг являются расчетной величиной, имеющей одинаковое (или с незначительными отклонениями) значение для всех транзакций. Смета на производство стандартизированного продукта, как правило, не доводится до сведения потребителя, а является внутренним документом производителя.

Составление сметы является одним из вариантов формирования цены строительства. При работе с нестандартизированными продуктами выше неопределенность, связанная с объектом договора. Поэтому смета на нестандартизированные продукты согласовывается с заказчиком и представляет собой юридический документ, который является важным приложением к договору.

Манипуляция со значениями сметных статей может быть обозначена как одна из форм оппортунистического поведения при работе с нестандартизированными продуктами.

Проанализированы сметы на выполнение строительно-монтажных работ; выявлены и изучены такие проявления оппортунистического поведения, как:

1. Включение дополнительных видов работ за счет чрезмерно подробной детализации работ на составляющие (необоснованное применение сметных норм и единичных расценок).

2. Необоснованное применение коэффициентов пересчета стоимости работ в текущие цены.

3. Применение завышенных норм накладных расходов.

4. Формирование актов выполненных работ по смете, без корректировки на объем работ, которые были заложены в смету, но реально выполнены не были.

5. Применение более дешевых технологий производства работ, чем это предусмотрено проектом.

6. Заинтересованность сотрудников подрядчика в максимально возможном завышении суммы по смете.

7. Реализация оппортунистического поведения на стадии разработки проектной документации (когда, например, на стадии проекта закладывается дорогое оборудование, дополнительные объемы работ и пр.),

что влечет за собой завышение сумм затрат по сметам (поскольку смета зачастую формируется на основании проектной документации).

В результате фактического анализа документов выявлено, что доля затрат на фонд оплаты труда (далее – ФОТ) варьировалась в рассмотренных документах от 28,8 до 89,3 % от прямых затрат на реализацию проекта. Хотя согласно статистическим данным затраты на оплату труда, вместе с налогами на данный вид выплат, составляют около 25 % расходов организаций, занимающихся строительством [14] (табл. 1). Искусственное завышение данного показателя в несколько раз представляет собой один из частных видов оппортунистического поведения на рынке нестандартизированных продуктов.

Таблица 1

Структура затрат на производство и продажу продукции по видам экономической деятельности без субъектов малого бизнеса (в % к итогу) [15]
(Structure of costs for production and marketing of goods by the type of economic activity, excluding small businesses (percent to the total))

Год	Все затраты	В том числе	
		материальные затраты	из них затраты на оплату труда
Строительство			
2005	100	57,5	21,1
2006	100	58,7	20,4
2007	100	59,7	19,6
2008	100	59,3	19,6
2009	100	56,9	19,2
2010	100	56,3	20,2
2011	100	57,4	19,1
2012	100	55,2	18,8
2013	100	56,1	18,9

Примечание: с 2010 г. страховые взносы в Пенсионный Фонд, ФСС, ФФОМС, ТФОМС.

Величина сметной прибыли варьируется в пределах от 15 % в сметах на обслуживание имеющихся систем и до 65 % по нормативам методических документов в строительстве (МДС). Величина накладных расходов зафиксирована в размере 35–95 %. Соотношение затрат на материалы к общей величине прямых затрат – от 5,15 до 68,2 %.

Указанный разброс значений может быть вызван как умышленными действиями экономических агентов, так и случайно допущенными ошибками по вине ограниченных когнитивных возможностей человека (человеческий фактор). В любом случае все это формирует издержки поведения, которые оказывают влияние на финансовые показатели подготовки и исполнения контракта.

В результате эмпирического исследования оппортунистического поведения выявлены следующие предпосылки для проявления оппортунистического поведения на рынке нестандартизированных продуктов:

1. Высокие издержки измерения качества выполненных работ, оказанных услуг, использованных материалов.

Выявлено отсутствие или недостаточное количество измеримых требований к качеству готового продукта (объекта строительства) или его отдельных элементов. В отношениях с нестандартизированными продуктами качественные показатели плохо измеримы и не прописываются совсем, либо в общих фразах: часто не оговаривается качество материалов, параметры «ровности» («плоскостности») стен (для отделочных работ) и т. д. Качество описывается общими фразами, например, «...при условии, что работа выполнена надлежащим образом», «...обеспечивать работы необходимыми расходными и отделочными материалами по предварительной договоренности с Заказчиком». В договор практически никогда не закладываются требования к квалификации персонала. Трудно проконтролировать и измерить объем затраченных ресурсов. Экспертизы объемов проделанных работ могут позволить себе крупные компании или возможны при реализации больших проектов.

2. Более сложный механизм документации сделки по сравнению со сделками на рынках стандартизированных продуктов; возможность разнообразного представления смет и обозначения указанных в них статей затрат повышает затраты на «прочтение» этого документа заказчиком. Неучтенные нюансы могут обнаружиться и повлечь конфликты в ходе реализации работ или на этапе сдачи готового продукта или его отдельных элементов.

3. Широкое разнообразие требований заказчиков к процентным значениям ряда показателей сметной документации.

4. Отсутствие или недостаток глубинных знаний о технологиях реализации проекта (продукта) со стороны заказчика. Данный аспект обосновывается спецификой строительной отрасли. Подобный недостаток в крупных проектах может компенсироваться путем найма заказчиком так называемого «технического заказчика» – организации, которая оказывает услуги по контролю за технологиями выполнения работ, проведению экспертизы технической и сметной документации по проекту в соответствие с интересами основного заказчика.

Выводы

Исследование оппортунистического поведения на рынках сложных нестандартизированных продуктов (на примере оказания услуг по проведению

строительно-монтажных работ), характеризующихся сложностью измерения и контроля качества результата работ (услуг), позволило сделать ряд выводов.

В результате проведенного исследования выполнения строительно-монтажных работ подтвердилось предположение о том, что в условиях индивидуальной разработки каждого проекта в связи с уникальностью результата экономической деятельности как единого комплекса, предпосылками реализации модели оппортунистического поведения являются высокие издержки на измерение и контроль количества и качества оказанных услуг, использованных материалов, недостаток у заказчика профессиональных компетенций в сфере деятельности производителя.

Выявлены примеры оппортунистического поведения при оказании услуг по проведению строительно-монтажных работ; и предпосылки для проявления оппортунистического поведения на рынке нестандартизированных продуктов.

Даны рекомендации по управлению проявлениями оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов на примере услуг по проведению строительно-монтажных работ. Так, для нейтрализации стимулов к оппортунистическому поведению предлагается более тщательно прописывать в договоре требования к нестандартизированным продуктам в терминах результата, предусматривать механизмы контроля качества и измерения затрат (работы, материалы), проверку сметной и проектной документации на предпроектном этапе сделки. Эффективное взаимодействие организаций в рамках строительно-ремонтной организации (далее – СРО) позволяет выработать единые правила работы на рынке, взаимную ответственность за результаты работы, возможность лишения лицензии (допуска) СРО. Все эти факторы ограничивают стимулы к оппортунистическому поведению.

Институциональные меры для борьбы с оппортунистическим поведением на рынке нестандартизированных продуктов также важны. Существующие системы сметного нормирования, реформа законодательства в этой сфере является подтверждением этого. Общественным организациям следует стимулировать разработку методов контроля и измерения затрат материалов и человеческих ресурсов на выполнение работ. Важно развивать рынок измерительных приборов, которые должны быть легкодоступны. Следует работать над созданием механизмов, которые позволили бы достоверно проверять стоимость материалов, закладываемых в смету, соотношение стоимости работ к стоимости материалов. К тому же, институциональные меры являются залогом повыше-

ния инновационной активности и технологического уровня организаций в строительной отрасли.

Отрасль строительства консервативна. Особенности объектов капитального строительства таковы, что инновация, не закрепленная в стандарте, будет иметь слабое распространение в строительстве. Только стандартизованная технологическая инновация становится признанной передовой технологией. Национальная стандартизация со всей совокупностью процедур, предшествующих утверждению системы нормативных положений и рекомендаций, позволит проектировщикам и лицам, осуществляющим экспертизу и применение новых технологий, получить необходимую уверенность в безопасности объекта строительства.

Также в результате исследования выявлено, что условия, побуждающие экономических агентов к оппортунистическим действиям, различаются в зависимости от объекта транзакции. Обосновывается и выдвигается на защиту тезис о том, что проявление оппортунистического поведения целесообразно рассматривать в двух аспектах: (1) когда объектом транзакции является стандартизированный продукт; (2) когда объектом транзакции является нестандартизированный продукт. Отдельного изучения также требуют проявления оппортунизма на межгосударственном уровне, например, экономические санкции. Данный вопрос особенно актуален в связи с его высокой значимостью для обеспечения экономической безопасности национальной экономики России и поддержания экономического роста.

Список литературы

1. Макаров А.М. Корпоративное управление: учеб. пособие. Ижевск, 2014. 231 с.
2. Chen C.C., Peng M.W., Saporito P.A. Individualism, Collectivism, and Opportunism: A Cultural Perspective on Transaction Cost Economics // *Journal of Management*. 2002. No. 28 (4). Pp. 567–583.
3. Экономический оппортунизм: возможности теоретического и ретроспективного анализа. URL: <http://www.uifr.ru/cgi-bin/articles/view.cgi?id=1174> (дата обращения: 08.01.2013).
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. 190 с.
5. Вольчик В.В. Лекции по транзакционным издержкам (Южный федеральный университет). URL: <http://institutional.narod.ru/lectures1/ie6.pdf> (дата обращения: 15.05.2014).
6. Lumineau F., Quelin B.V. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms. *Strategic Organization*. 2012. No. 10 (1). Pp. 55–84.
7. Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press, 1985.
8. Bodrov O.G. Main causes of Staff labor opportunism in organizations // *Life Science Journal*. 2014. Vol. 11. No. 9.
9. Трошина К. Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением // *Молодой ученый*. 2014. № 8. С. 605–610. URL: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314/> (дата обращения: 12.12.2014).
10. Козлова Е.В. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2012. № 10 (264) / Экономика. Вып. 38. С. 117–121. URL: <http://www.lib.csu.ru/vch/264/020.pdf> (дата обращения: 25.12.2014).
11. Баев И. А., Климов Б. О. Моделирование оппортунистического поведения промышленного предприятия // *Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент*. 2009. № 29 (162). С. 63–65.
12. Королев А.И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2007. 170 с.
13. Старюк П. Ю. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ). М., 2008.
14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.05.2014)

В редакцию материал поступил 17.12.14

© Григорьева Н. С., 2015

Информация об авторе

Григорьева Наталья Сергеевна, аспирант Института управления и территориального развития, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Адрес: 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, 6/20, тел.: (843) 231-54-69

E-mail: nat-grig17@yandex.ru

Как цитировать статью: Григорьева Н.С. Исследование оппортунистического поведения на рынках нестандартизированных продуктов // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. № 1 (33). С. 134–140.

N. S. GRIGORYEVA,

Post-graduate student

Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia

RESEARCH OF OPPORTUNISTIC BEHAVIOR IN THE MARKET OF NON-STANDARD PRODUCTS

Objective: to study the characteristic features of opportunistic behavior in the markets of complex products not subject to standardization (by the example of rendering services during construction-and-assembling operations).

Methods: analysis, synthesis, collection and description of empirical data.

Results: a significant amount of theoretical material has been analyzed; budgets of construction-and-assembling operations have been analyzed; normative documents have been studied. A poll of quantity surveyors, supervisors of construction-and-assembling operations, consumers of services and works have been carried out. The differences were revealed in the kinds of opportunistic behavior in the non-standard products markets compared to the standard products markets (the results of those surveys were presented in the earlier works by the author).

Scientific novelty: it has been shown that in case of individual elaboration of each project (due to the uniqueness of the result of economic activity as a single complex), the opportunistic behavior has such prerequisites as high costs for measurements and control of the quantity and quality of the rendered services and used materials, lack of professional competencies of the consumers in the sphere of activity of the producer.

Practical value: the key provisions and conclusions of the article can be used in the scientific and educational activity when viewing the issues of opportunistic revelations between economic subjects.

Key words: opportunism; opportunistic behavior; transactional costs; markets of non-standard products; institutional structure; construction; economic activity; economic sanctions.

References

1. Makarov, A.M. *Korporativnoe upravlenie: ucheb. posobie* (Corporate management: tutorial). Izhevsk, 2014, 231 p.
2. Chen, C.C., Peng, M.W., Saparito, P.A. Individualism, Collectivism, and Opportunism: A Cultural Perspective on Transaction Cost Economics. *Journal of Management*, 2002, no. 28 (4), pp. 567–583.
3. *Ekonomicheskii opportunizm: vozmozhnosti teoreticheskogo i retrospektivnogo analiza* (Economic opportunism: possibilities for theoretical and retrospective analysis), available at: <http://www.uifr.ru/cgi-bin/articles/view.cgi?id=1174> (accessed: 08.01.2013).
4. Nort, D. *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* (Institutions, institutional changes and functioning of economy). Moscow, 1997, 190 p.
5. Vol'chik, V.V. *Leksii po tranzaktsionnym izderzhkam (Yuzhnyi federal'nyi universitet)* (Lectures on transactional costs (South Federal University)), available at: <http://institutional.narod.ru/lectures1/ie6.pdf> (accessed: 15.05.2014).
6. Lumineau, F., Quelin, B.V. An Empirical Investigation of Interorganizational Opportunism and Contracting Mechanisms. *Strategic Organization*, 2012, no. 10 (1), pp. 55–84.
7. Williamson, O.E. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press, 1985.
8. Bodrov, O.G. Main causes of Staff labor opportunism in organizations. *Life Science Journal*, 2014, vol. 11, No. 9.
9. Troshina, K. E. Problema opportunizma menedzherov i mekhanizmy upravleniya opportunisticheskim povedeniem (The problem of managers' opportunism and mechanisms of controlling the opportunistic behavior). *Molodoi uchenyi*, 2014, no. 8, pp. 605–610, available at: <http://www.moluch.ru/archive/67/11314/> (accessed: 12.12.2014).
10. Kozlova, E.V. Ekonomicheskie mekhanizma vyavleniya i ogranicheniya opportunisticheskogo povedeniya v rossiiskikh korporatsiyakh (Economic mechanisms of revealing and limiting opportunistic behavior in the Russian corporations). *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2012, no. 10 (264) / *Ekonomika*. Vyp. 38, pp. 117–121, available at: <http://www.lib.csu.ru/vch/264/020.pdf> (accessed: 25.12.2014).
11. Baev, I. A., Klimov, B. O. Modelirovanie opportunisticheskogo povedeniya promyshlennogo predpriyatiya (Modelling the opportunistic behavior of an industrial enterprise). *Vestnik YuUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, 2009, no. 29 (162), pp. 63–65.
12. Korolev, A.I. *Tendentsii opportunisticheskogo povedeniya v usloviyakh ekonomiki neravnovesnosti: dis. ... kand. ekon. nauk* (Trends of opportunistic behavior under non-equilibrium economy: PhD (Economics) thesis). Saratov, 2007, 170 p.
13. Staryuk, P. Yu. *Vliyaniye korporativnogo upravleniya na stoimost' rossiiskikh kompanii (empiricheskii analiz)* (Influence of corporate management on the cost of the Russian companies (empirical analysis)). Moscow, 2008.
14. <http://www.gks.ru> (accessed: 25.05.2014)

Received 17.12.14

Information about the author

Grigoryeva Natalya Sergeevna, Post-graduate student of the Institute for Management and Territorial Development, Kazan (Volga) Federal University

Address: 6/20 Kremlyovskaya Str., 420008, Kazan, tel.: (843) 231-54-69

E-mail: nat-grig17@yandex.ru

How to cite the article: Grigoryeva N.S. Research of opportunistic behavior in the market of non-standard products. *Aktual'niye problemy ekonomiki i prava*, 2015, no. 1 (33), pp. 134–140.

© Grigoryeva N.S., 2015