

Пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В.Куряева. - М.: ОАО "НПО "Экономика", 2000. - 878 с.

6. Пасхавер А. Перспективы частного предпринимательства в Украине: приватизация и рост нового капитала/ Экономика Украины, 2000, № 4, с.30-39.

7. Кальниченко Л., Мендрул А. Реструктуризация предприятий в условиях ста-

новления рыночной среды/ Экономика Украины, 2000, №10, с. 27 -33.

8. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні спроба неупередженої оцінки. За ред. І.Бураковського. - К.: К.І.С., 2002. - 120 с.

9. Кирина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. - М.: ТЕИС 2000.-213 с.

**Д.Б. СОКОЛОВСЬКИЙ,**

*Інститут економіки промисловості НАН України*

## ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ ПОЗАЛЕГ'АЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОФІРМОВИХ ВЗАЄМИН

Роналд Коуз у статті «Природа фірми» зробив висновок, що в межах ринкової економіки також існують економічні відносини, засновані на командах – це відбувається усередині фірм, організацій – спеціальних структур<sup>i</sup>. Визначення «організації» дає, зокрема, Олів'є Фаворо, який характеризує її як субстанцію, що формується двома елементами: «колективним існуванням» та «комплексом правил» цього існування<sup>ii</sup>. Організації, спрямовані на досягнення об'єктивно оціненого результату, він називає «підприємствами» («фірмами»). Поведінка всередині організацій визначається на підставі так званого *контракту про наймання*. Якщо використовувати термінологію теорії прав власності, то *контрактом* можна назвати будь-яку угоду про обмін правомочностями та їх захист. Основним типом взаємин у рамках організації є взаємини між *принципалом* і *агентом*, тобто роботодавцем і найманим працівником. Суть контракту про наймання полягає у тому, що агент *делегує* власні права з прийняття управлінських рішень принципалу, погоджується виконувати його вказівки (звичайно, в межах, обумовлених контрактом) і не претендує на максимальний прибуток від економічної діяльності організації в обмін на винагороду (платню), фіксовану чи таку, що перевищує певний рівень. У цьому зв'язку очевидно, що в рамках контракту

про наймання агент мусить передати принципалу також право контролю за власними діями. Проте, попри прийняті під час підписання контракту обов'язки, агент, отримавши гарантії щодо фіксованого рівня винагороди, може прагнути максимізації власної корисності, застосовуючи *опортуністичну поведінку*.

Головним чинником, що уможливорює опортуністичну поведінку з боку агента, є наявність у відносинах "принципал – агент" асиметричної інформації. Причини виникнення асиметричної інформації всередині організації можна з'ясувати, згадавши аргументи Фрідріха фон Гаєка, спрямовані на критику командної економіки як інституційної системи. На його думку, «жодний удаваний центр (тобто принципал) не спроможний завжди бути в курсі всіх обставин»<sup>iii</sup>. Згідно з Гаєком, на ринку розповсюдження достовірної інформації стимулює конкуренція. Натомість у межах фірми про жодне конкурентне ціноутворення мова не йде, адже рівень винагороди агента визначений заздалегідь контрактом і не залежить від реальної вартості його праці.

Звичайно, що суб'єкти організації, які володіють унікальною інформацією, не зацікавлені в її поширенні, а надто, доведенні до принципала. Зростання розмірів фірми

утруднює, а іноді й унеможлиблює контроль за діями агентів з боку принципала, спричиняючи цим появу асиметричної інформації. Тобто асиметричність інформації, спричинена великим трансакційним накладом контролювання агента (чи взагалі неможливістю ефективного контролю), створює передумови для опортуністичної поведінки агента.

Отже, функціонування організації неминуче ставить питання про опортуністичну поведінку агента на підставі володіння ним інформацією, недоступною принципалу. Проблема принципала й агента є окремим випадком ситуації морального ризику, коли агент – «страхувальник» намагається упевнити принципала – «страховика» в екзогенному характері причин невиконання (неналежного виконання) ним умов контракту.

Відомо, що нерідко суб'єкт вирішує підпорядковувати свої дії закону чи знехтувати ним на підставі порівняння трансакційного накладу в першому та другому випадку. Проте ця думка передбачає можливість чіткого вимірювання витрат. В іншому випадку причиною позалегальної поведінки може бути «непрозорість» умов взаємодії. Тобто нечіткість правил поведінки, санкцій за неналежне дотримання угод, складність перевірок указанного дотримання й ідентифікації порушень, спричинена згаданою «непрозорістю», нестача перевіряючих призводять до надмірності відповідного трансакційного накладу, класифікуємого як «плата за підпорядкування закону», відтак легальна схема стосунків типу «принципал – агент» еволюціонує у позалегалю.

Офіційні взаємини «принципал – агент» можна поділити на такі.

1. **Безпосередні взаємини «принципал – агент».** Агент погоджується на певну діяльність, визначену та запропоновану йому принципалом. Указане визначення обов'язково стосується розподілу між принципалом й агентом результатів діяльності, характер діяльності може бути, а може і не бути предметом домовленості

між сторонами. Також мусять бути визначені санкції за неналежне виконання агентом взятих на себе обов'язків.

Для перевірки міри дотримання агентом існуючих домовленостей принципал використовує послуги *контролера*.

2. **Взаємини «контролер – агент»** полягають у перевірці контролером того, якою мірою агент в своїй діяльності дотримується умов, визначених його домовленістю із принципалом. При виявленні недотримання (неналежного дотримання) контролер має застосувати до агента санкції.

3. **Взаємини «принципал – контролер»** є своєрідним різновидом стосунків типу «принципал – агент»; в цьому випадку діяльність, щодо якої домовляються сторони, визначена наперед – вона є контрольною і полягає у згаданій вище перевірці контролером агента. Позатим визначається принципалом та обумовлюється угодою розподіл між принципалом і контролером доходу від накладених санкцій (а можливо, і додаткова платня, яку отримує контролер, тобто плата не за результат, а за роботу).

**Класифікація опортуністичної поведінки контрагентів.** «Опортуністичною поведінкою [...] називається поведінка індивідів, що ухиляються від умов дотримання контракту з метою отримання прибутку за рахунок партнерів»<sup>iv</sup>. У нашому випадку *опортуністична поведінка агента* полягає у неналежному дотриманні умов діяльності, погоджених ним із принципалом; *опортуністична поведінка контролера стосовно агента* – визначення опортуністичної поведінки агента там, де її нема; *опортуністична поведінка контролера стосовно принципала*, навпаки, полягає у нефіксації опортуністичної поведінки агента там, де вона реально мала місце; нарешті, *опортуністична поведінка принципала* схожа на *опортуністичну поведінку контролера* – принципал може вступати у змову з контролером, покриваючи опортуністичну поведінку того стосовно агента, а також у змову і з контролером, і з

агентом, покриваючи опортуністичну поведінку агента перед вищим за себе принципалом.

Позалегалність стосунків у межах вказаних трьох типів взаємин полягає у наявності неофіційних домовленостей між контрагентами (попарно або усіх трьох) стосовно неідентифікації опортуністичної поведінки (відхилення від дотримання домовленостей), а також перерозподілу результатів діяльності – виокремлення частки доходів на фінансування неідентифікації зазначеної вище опортуністичної поведінки (ця операція відома під назвою «хабар»).

Тобто про позалегалні стосунки можна казати лише при наявності *узгодженої* опортуністичної поведінки принаймні у двох контрагентів.

**Сприяння опортуністичній поведінці агента.** Потенціальні умови для опортуністичної поведінки агента виникають тільки, якщо його діяльність не може бути доволі точно ідентифікована безпосередньо, без залучення «третьох осіб», контролерів. Складність сканування опортуністичної поведінки агента може спричинятись такими факторами.

1. Принципалу й контролеру важко визначитись щодо наявності в поведінці агента опортунізму, чому сприяють:

✓ складність ідентифікації опортуністичної поведінки агента (складність відповіді на питання: чи знаходиться фактичний результат діяльності агента в межах «нормального» (який досягається при належному виконанні агентом своїх обов'язків), чи ні, тобто може чи не може бути діяльність агента признана неопортуністичною; якщо фактичний результат діяльності агента не добирає до «нормального», то чи можна з'ясувати: це є результатом неопортуністичної поведінки агента чи якихось інших екзогенних чинників – проблема *морального ризику*; якщо надмірне відхилення фактичного результату від «нормального» є наслідком неналежного виконання своїх обов'язків когось із агентів, то чи можна однозначно з'ясувати, якого саме – проблема «*зайця*»?);

✓ брак майстерності контролера з виявлення опортуністичної поведінки порівняно з майстерністю агента з її приховання;

✓ обмеженість часу (сил) на виявлення опортуністичної поведінки;

✓ надмірність витрат, потрібних для виявлення опортуністичної поведінки (трансакційних витрат запобігання опортуністичній поведінці), які перевищують втрати, спричинені опортунізмом агента, у зв'язку з чим цей опортунізм простіше (і вигідніше) просто «не помічати».

2. Агенту може бути важко уникнути опортуністичної поведінки, внаслідок

✓ складності ідентифікації поведінки агента як опортуністичної чи неопортуністичної (сприяє вирішенню цієї дилеми контролером чи принципалом на власний розсуд);

✓ браку в агента майстерності з виконання умов і вимог угоди між ним і принципалом, тобто агенту важко уникнути опортуністичної поведінки навіть при бажанні це зробити;

✓ обмеженості часу (сил) на виконання умов і вимог угоди із принципалом;

✓ надмірності витрат, потрібних для виконання вказаних вимог.

**Сприяння опортуністичній поведінці принципала й контролера.** Основна причина, що дозволяє принципалу і контролеру застосовувати опортуністичну поведінку, пов'язана з ситуацією *морального ризику* і була вже наведена вище як один із чинників складності ідентифікації опортуністичної поведінки агента: брак інформації щодо наявної ситуації спричиняє неточність кількісної оцінки планових надходжень (чи загальніше – результатів діяльності агента при застосуванні ним неопортуністичної поведінки), що змушує принципала й контролера замість точного значення надходжень (*B*) використовувати певний інтервал, тобто нижню та верхню межу оцінки. Агенту це дає можливість виконувати угоду з принципалом на рівні нижньої межі інтервалу, отримуючи ренту, частку з якої можна витратити на «домо-

вленість» із контролером (принципалом). Тобто, якщо об'єктивна величина доходу, який має принести діяльність агента дорівнює  $B$ , а нижня межа оцінки –

$$B_{low} = B - \Delta B, \quad (1)$$

це дозволяє агенту принести дохід  $B_{low}$ , а величину  $\tilde{B} < \Delta B$  витратити на хабар контролеру (принципалу). У підсумку агент залишається у вигазі:  $\Delta B - \tilde{B} > 0$ , контролер (принципал) – у вигазі:  $\tilde{B} > 0$ .

Причиною, що полегшує для контролера, а надто – для принципала застосування ними опортуністичної поведінки, а саме – збільшує у цьому випадку їх безкарність, є ієрархічність системи підпорядкування (відсутність чи слабкість зворотного зв'язку).

**Хабар.** Застосовуючи опортуністичну поведінку, агент піддає себе ризику потенційних збитків внаслідок випадкових (тобто непередбачених ним) контрольних перевірок з подальшим накладенням покарання. Даючи хабар контролеру, агент забезпечує себе від цього ризику, передаючи (продаючи) його контролеру<sup>4</sup>. Вживатимемо термін «каральний» коефіцієнт для співвідношення  $\gamma = \frac{\text{Ш}}{B}$ , де  $B$  – потенційний дохід, який агент мав принести принципалу, але приховав;  $\text{Ш}$  – розмір каральних санкцій за приховання доходу  $B$ .

При збільшенні кількості перевірок  $x$  чи величини  $\gamma$  настільки, що  $x > \frac{1}{1+\gamma}$ , для агента стає невигідним застосовувати опортуністичну поведінку, позаяк в цьому випадку він програє:

$$(1-x)B - x\text{Ш} = B - x(B + \text{Ш}) < B - \frac{B(B + \text{Ш})}{B + \text{Ш}} \equiv 0.$$

<sup>4</sup> Тобто в подібній ситуації контролер фактично виступає у ролі страховика, агент – у ролі страхувальника, а хабар є специфічною формою ретроцесії, «страховим полісом» для агента на уникнення перевірок.

Введемо коефіцієнт *тоталізації*<sup>5</sup>  $\alpha$  – коефіцієнт перевищення реального кількості перевірок над оптимальною:

$$x = \frac{\alpha}{1 + \frac{\text{Ш}}{B}} = \alpha x_0, \text{ де } x_0 - \text{оптимальна частота}$$

та перевірок. Тоді програш агента становитиме  $B(\alpha - 1)$ , а всього агенту доведеться заплатити  $B + B(\alpha - 1) = B\alpha$ .

**Хабар контролеру.** Назвемо середню величину хабара, за який контролер погоджується не здійснювати перевірки (лише «робити вигляд»), коефіцієнтом «жадібності» контролера і позначимо її  $\beta$ . Тоді при

$$\beta x = \beta \alpha \frac{B}{B + \text{Ш}} < \alpha B,$$

$$\beta < B + \text{Ш}$$

агенту дешевше застосовувати опортуністичну поведінку.

При використанні агентом стратегії «ухилитись від платежу» і «давати хабар», його втрати складатимуть  $\beta x = \beta \alpha x_0$ . Зведемо в табл. 1 витрати агента при застосуванні ним різних стратегій.

Співвідношення витрат агента в обох випадках опортуністичної поведінки (з хабаром і без хабара) не залежить від  $\alpha$ , а лише від величин  $\beta$ ,  $B$  і  $\text{Ш}$  ( $\beta$  і  $\gamma$ ) таким чином:

✓  $\beta < B + \text{Ш}$  – вигідніше давати хабар;

✓  $\beta > B + \text{Ш}$  – не давати.

Із табл. 1 очевидно, що при стиканні з «нерозумними» апетитами контролера агенту однозначно слід віддати перевагу опортуністичній поведінці без хабара перед дачею хабара такому контролеру. В свою чергу при «розумних» апетитах контролера агенту при застосуванні опортуністичної поведінки варто «віднагородити» контролера хабаром. Таким чином,

✓ при «розумних апетитах» контролера ( $\beta < B + \text{Ш}$ ) – застосування опортуністичної поведінки агентом (з хабаром контролеру) доцільно, доки частота перевірок ( $x$ ) менша за  $x < \frac{B + \text{Ш}}{\beta} x_0$ :

<sup>5</sup> Назва коефіцієнту пояснюється тим, що він певним чином показує ступінь всеохоплюваності процесу перевірок.

Таблиця 1

## Витрати агента залежно від застосованої стратегії

Стратегія	Витрати			
	кількість перевірок			
	$\alpha$	$\alpha = 0$	$\alpha = 1 + \gamma$	$\alpha = 1$
Здійснювати платіж	$B$	$B$	$B$	$B$
Ухилятися від платежу	$\alpha x_0 (B + Ш) = \alpha B$	0	$(1 + \gamma)B = \alpha B$	$B$
Ухилятися від платежу і давати хабар	$\beta \alpha x_0 = \frac{\beta \alpha}{1 + \gamma}$	0	$\frac{\beta(1 + \gamma)}{1 + \gamma} = \beta$	$\frac{\beta}{1 + \gamma}$

$$x < \frac{B + Ш}{\beta} x_0 = \frac{B + Ш}{\beta} \cdot \frac{B}{B + Ш};$$

$$x < \frac{B}{\beta}$$

✓ при «нерозумних апетитах» контролера ( $\beta > B + Ш$ ) опортуністична поведінка доречна для агента, доки співвідношення  $\alpha = \frac{x}{x_0}$  (коефіцієнт тоталізації) не перевищує 1;

✓ при тоталізації ситуації  $\alpha > 1$  агенту варто відмовитись від опортуністичної поведінки.

**Хабар принципалу.** Таким чином, максимальні витрати на хабар контролеру становитимуть  $B \left( \beta < B + Ш; \alpha = \frac{B + Ш}{\beta} \right)$ .

то, якщо агент домовиться із принципалом щодо хабара, меншого за  $B$ , як платні за відсутність контролю, то зможе заощадити. Звідси висновок – щоб конкурувати із принципалом, контролеру слід погоджуватись на сумарний хабар  $\beta x < B$  або в середньому –

$$\beta < \frac{B}{x} = \frac{B}{\alpha x_0} = \frac{B(B + Ш)}{\alpha B} = \frac{B + Ш}{\alpha}$$

В ситуації, коли агент не здійснює платежі, а тільки заохочує контролера хабаром (який в середньому дорівнює  $\beta$ ), внаслідок чого той проводить перевірки винятково формально, при частоті перевірок рівній

$\alpha x_0$ ; надбання агента становить  $B - \beta \alpha$ , надбання контролера –  $\beta \alpha$ , натомість принципал недоотримує  $B$ . Щоб принципал нічого не запідозрив, він мусить одержати платіж, не менший за  $B_{low}$ . Тобто агент і контролер мусять «скинутись» і «поділитись» із принципалом принаймні указаною сумою<sup>6</sup>. Як контролера, так і принципала «фінансує» агент, причому не суттєво – хабар це чи чесна сплата. Мінімальна сума, яку агент мусить віддати, дорівнює  $B_{low}$ . Проте вище було відзначено, що принципал може «замовляти» хабар менший за вказану величину. Тому агенту доцільно домовлятися безпосередньо з принципалом.

Єдина схема, яка виправдовує наявність посередників, виглядає таким чином. Реально тільки агенту достеменно відомо, що він мусить сплатити  $B$ . Припустимо, що контролеру, якій має справу з агентом частіше за принципала і тому ліпше освічений щодо розміру платежів, відомо, що сплата агента повинна становити

<sup>6</sup> Звідси, до речі, максимальний хабар принципала як раз і дорівнює  $B_{low}$ , якщо він замовить більше – йому взагалі нічого не дадуть, скажуть на два голоси, що йде чесна сплата, внаслідок чого хабарі взагалі не передбачаються, а потім агент легально перерахує  $B_{low}$ , на чому все й скінчиться к обопільному задоволенню агента з контролером і незадоволенню принципала.

ти не менше за  $B_{low,K} = B - \Delta B_K$ . На адресу принципала надходить менше інформації, як до контролера, природно, що його оцінка менш точна, він вважає, що від агента має надійти не менш за  $B_{low,Pr} = B - \Delta B_{Pr}$ , де  $B_{low,Pr} < B_{low,K}$ , тобто  $\Delta B_{Pr} > \Delta B_K$ . В цьому випадку контролер спроможний «замовити» хабар  $X_K$ :  $B_{low,Pr} < X_K < B_{low,K}$ , з якого віддати принципалу  $X_{Pr}$ :  $X_{Pr} < B_{low,Pr} < X_K$  і залишитись у чистому виграші:  $X_K - X_{Pr} > 0$ . Виграш принципала дорівнюватиме, звісно,  $X_{Pr}$ , виграш агента –  $B - X_K$ .

**Хабар при неопортуністичній поведінці агента (вимушений хабар).** У класичній ситуації, коли агент обирає легальну чи опортуністичну політику, порівнюючи їх вартість, при його легальній поведінці хабар не потрібний. Натомість контролер може скористатись «непрозорими» правилами взаємин у організації та, погрожуючи стягненням штрафу, змусити агента сплачувати йому хабар попри чесне виконання тим своїх обов'язків.

Уведених вище параметрів моделі недостатньо, аби визначити кількісні характеристики хабара для цього випадку, як це було зроблено у попередньому викладі при опортуністичній поведінці агента<sup>v</sup>. Єдине можна запостулювати, що хабар при легальній поведінці агента мусить бути меншим за хабар при виборі ним опортуністичного шляху. Логіка тут очевидна: контролер, вимагаючи, відтак отримуючи хабар від легальнозорієнтованого агента, сам ризикує, позаяк його поведінка також є підконтрольною з боку принципала. Вірогідна ситуація, коли агент може поскаржитись принципалу на контролера, що спричинить для того певний наклад. Також, якщо хабар контролеру не залежатиме від ступеня легальності поведінки агента,

тому буде вигідніше застосовувати опортуністичні дії, відтак погіршиться результат, отримуваний принципалом, що може спонукати останнього на додаткові перевірки з подальшим покаранням контролера (агента – в меншій мірі) за неналежне виконання своїх обов'язків. Виходячи з того, що метою принципала, який, власне, й визначає цілі та політику організації, є максимізація її прибутку, для нього, безумовно, не вигідне здійснення агентом опортуністичної поведінки – саме щоб запобігти цьому принципал наймає контролера. Відтак основним прагненням принципала (якщо він справді той, за кого себе видає, та прагне саме успіху своєї організації) є забезпечення

1) «прозорості» стосунків усередині організації;

2) укладання таких угод з агентом і контролером, щоб обом указаним суб'єктам взаємин було якнайменше вигідне переведення відносин у позалегальну сферу, тобто розробка такої системи угод і правил поведінки всередині організації, яка спричинить максимальне знешкодження чинників, що сприяють опортуністичній поведінці контрагентів.

<sup>i</sup> Коуз Р. Природа фірми / Фирма, ринок и право. – М.: Дело, 1993. – С. 33-53.

<sup>ii</sup> Фаворо О. Внутренние и внешние рынки // Вопросы экономики, 1997. – № 10. – С. 90-103.

<sup>iii</sup> Хайек Ф. Дорога к рабству. – М.: Экономика, 1992. – С. 44.

<sup>iv</sup> Нуреев Р., Олейник А., Латов Ю. Основы экономической теории: Уч.-метод. пособие. / Под ред. Р. Нуреева. Тема 12. Институциональные аспекты рыночного хозяйства // Вопросы экономики. – 1996. – № 5. – С. 131.

<sup>v</sup> Модель стосунків контролер – агент, що передбачає можливість їх взаємної опортуністичної поведінки, у загальних рисах розглянуто в Соколовський Д. Б. Аналіз чинників запобігання опортуністичній поведінці контрагентів в моделі виконання податків // Финансы, учёт, банки, 2002. – Вып. 8, Часть 2. – С. 395-404.