

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»



ВКР ПРОВЕРЕНА

Рецензент, Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

Ю.В. Бабанова

«9» января 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

А.В. Карпушкина / А.В. Карпушкина /

«6» января 2017 г.

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)
ЮУрГУ – 38.04.01.2017 120/28.ВКР

Консультант, должность

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

Руководитель ВКР к.э.н., доцент

Ю.А. Голиков / Ю.А. Голиков /

«6» января 2017 г.

Консультант, должность

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

Автор

студент группы ВШЭУ – 340

А.А. Марнова / А.А. Марнова /

«27» декабря 2016 г.

Консультант, должность

_____/_____/

« ____ » _____ 20 ____ г.

Нормоконтролер, д.т.н., профессор

В.Г. Гурлев / В.Г. Гурлев /

«6» января 2017 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования


«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления

Кафедра «Экономическая безопасность»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

 /А.В. Карпушкина/

« 27 » ноября 20 16 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента
(магистерскую диссертацию)

Марновой Алены Александровны

Группа ВШЭУ - 340

1 Тема выпускной квалификационной работы

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

Утверждена приказом ректора ЮУрГУ от 15.12.2016 № 2195

2 Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 27.12.2016

3 Исходные данные к работе (проекту)

- Законодательные и нормативные акты;

- Официальная статистическая отчетность;

- Энциклопедии и справочники;

- Учебная литература;

- Научные периодические издания;

- Монографии;

- Материалы специальных обследований.

4 Перечень подлежащих разработке вопросов

Введение

- Современные тенденции оппортунистического поведения фирмы
- Факторы, определяющие экономическое поведение фирмы
- Взаимосвязь тенденций экономического поведения фирмы с состоянием национальной экономики

Заключение

Библиографический список

Приложение

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Теоретические основы исследования (1 сл.), «Институты имеют значение» Д. Норт (1 сл.), Концептуальные теоретические направления неинституционализма (1 сл.), Оппортунистическое поведение субъектов экономической системы в

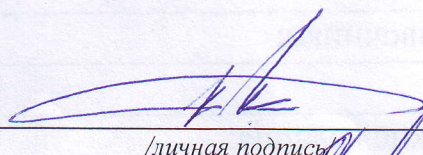
концептуальных направлениях неинституционализма (3 сл.), Целевая предметная типология экономического поведения фирмы (1 сл.), Классификация, количество, динамика и структура экономических правонарушений и споров по категория судебных дел (4 сл.), Факторы экономического поведения фирмы (1 сл.), Основные индикаторы состояния национальной экономики Российской Федерации (1 сл.), Факторы состояния мировой экономики (1 сл.), Факторы состояния национальной экономики (1 сл.), Факторы состояния ближайшего окружения фирмы (1 сл.), Факторы экономического состояния фирмы (1 сл.), Экономические правонарушения и споры (результативные показатели) (1 сл.), Значимость влияния факторов состояния экономики (4 сл.), Существенные факторы оппортунистического поведения фирмы. Параметры уравнений регрессии. Обобщенная оценка качества (1 сл.), Механизм сдерживания оппортунистического поведения фирмы (1 сл.).

Общее количество иллюстраций 33 слайда

6 Дата выдачи задания

27 ноября 2016

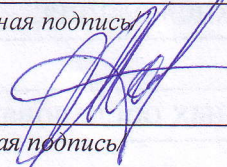
Руководитель,
к.э.н, доцент
степень, звание



/ Ю. А. Голиков /

/личная подпись/

Задание принял к исполнению



/ А. А. Марнова /

/личная подпись/

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ	9
1.1 Оппортунистическое поведение субъектов экономической системы и его теоретическая обусловленность	9
1.2 Целевая предметная типология оппортунистического поведения фирмы	25
1.3 Тенденции оппортунистического поведения фирм в национальной экономике Российской Федерации	32
2. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ	45
2.1 Факторы экономического поведения фирмы	45
2.2 Состояние национальной экономики, как фактор экономического поведения фирмы	47
2.3 Расширенный круг показателей-факторов оппортунистического поведения фирмы.....	49
3. ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ С СОСТОЯНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	53
3.1 Статистическая оценка взаимосвязи оппортунистического поведения фирмы с состоянием национальной экономики	53
3.2 Механизмы сдерживания оппортунистического поведения фирмы	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	73
БИБЛОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ В.....	85

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На пути к развитию и подъему экономики России особое значение приобретают проблемы исследования поведения фирмы. Поведение фирмы оказывает значительное влияние на благосостояние общества в целом через увеличение уровня ВВП, налоговых поступлений в бюджет, смягчение безработицы, развитие научно-технического потенциала. Особую актуальность приобретает решение проблемы сдерживания оппортунистического поведения фирмы, выработка практических рекомендаций по корректировке ее поведения с учетом состояния внешней среды и безусловной важности внутренней среды.

Доминирующим направлением исследования поведения фирмы как субъекта экономической системы в настоящее время является неoinституционализм.

Неoinституционализм (неoinституциональная экономическая теория)– это область знаний о правилах поведения субъектов экономических систем: о том, какова суть этих правил, как работают эти правила, как они формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

Одной из базовых поведенческих предпосылок новой институциональной экономической теории является признание факта оппортунистического поведения контрагентов, нацеленного на удовлетворение личных интересов, в ущерб интересам контрагента, не ограниченное соображениями морали.

Склонность к оппортунистическому поведению присуща всем экономическим агентам. В условиях институциональных трансформаций последних десятилетий в России разнообразные формы оппортунистического поведения получили широкое распространение вследствие несовершенства и неопределенности действующих правил и норм поведения, неготовности общества к их соблюдению

Цель исследования заключается в установлении значимых факторов оппортунистического поведения фирмы, выражающегося в экономических правонарушениях и спорах, выявлении механизмов сдерживания такого

поведения.

Задачи исследования:

- уточнить теоретические предпосылки оппортунистического поведения фирмы;
- установить тенденции оппортунистического поведения фирмы, свойственные национальной экономике Российской Федерации.
- охарактеризовать состояние национальной экономики Российской Федерации, индикаторы которого рассматриваются нами как факторы оппортунистического поведения фирмы;
- выявить индикаторы состояния национальной экономики, наиболее значимые по их влиянию на оппортунистическое поведение фирмы;
- определить возможные механизмы сдерживания оппортунистического поведения фирмы.

Объектом исследования выступает экономическое поведение фирмы как субъекта экономической системы, вступающего во взаимодействие с другими фирмами и субъектами национальной экономики по поводу производства, обмена, распределения и потребления благ.

Предметом исследования являются факторы и тенденции оппортунистического поведения фирмы.

Результаты работы позволяют определить возможные способы и формы противодействия оппортунистическому поведению фирмы.

1. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

1.1 Оппортунистическое поведение субъектов экономической системы и его теоретическая обусловленность

Явления и процессы экономической жизни человеческого общества изучает и объясняет наука, получившая название «Экономическая теория».

Экономическая теория (Экономика) – это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей путем рационального использования ограниченных ресурсов.

Экономическая теория является мировоззренческой наукой, выступающей в качестве теоретического фундамента ряда экономических наук, находящихся на стыке различных отраслей знаний.

Экономическая теория представляет собой синтез ряда научных направлений (разделов): методологии экономической науки (собственно экономической теории), микроэкономики (экономики экономических субъектов: фирм, домохозяйств, обособленных производств), макроэкономики (экономики национальных хозяйств в целом). В последние годы в научной литературе также встречаются понятия: наноэкономики (экономики индивидуальных экономических субъектов), мезоэкономики (экономики отрасли и региона), интерэкономики (мировой экономики), мегаэкономики (экономики мирового хозяйства).

В экономической теории выделяют ряд научных школ и направлений, преобладавших на разных этапах её развития: классическую экономическую теорию, маржинализм, кейнсианство, монетаризм, неоклассицизм, марксизм, институционализм, поведенческую экономику, неоинституционализм и т.д.

Доминирующим направлением исследования поведения субъектов экономической системы в настоящее время является неоинституционализм.

Неоинституционализм (неоинституциональная экономическая теория)– это область знаний о правилах поведения субъектов экономических систем: о том, какова суть этих правил, как работают эти правила, как они формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение. Обобщенно эти правила называют институтами. «Институты имеют значение»- в этой короткой фразе нобелевского лауреата Д. Норта выражен смысл переворота во взглядах экономистов, который произошел в 20 веке [1].

Институты в неоинституциональной экономической теории – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между субъектами экономической системы[2].

В рамках неоинституционализма формируется понятие оппортунистического поведения субъектов экономической системы.

Поведение субъектов экономической системы, в их взаимоотношениях друг с другом, не соответствующее (противоречащее) закрепленным в обществе правилам и нормам экономического поведения называется оппортунистическим.

Неоинституциональная экономическая теория (НИЭТ) базируется на ряде концептуальных теоретических направлениях, основными из которых являются: теория транзакционных издержек, теория прав собственности, экономическая теория контрактов, теория фирмы, теория институтов (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Концептуальные теоретические направления неoinституциональной экономической теории

Теория транзакционных издержек - базовое концептуальное направление НИЭТ. В основе этой теории лежат ставшие классическими статьи Р. Коуза, лауреата Нобелевской премии 1991 года, почетного профессора Чикагского университета, «Природа фирмы» (1937 г.) и «Проблема социальных издержек» (1960г.), а также опубликованные в 1960-х гг. труды Дж. Стиглера, посвященные разработке экономической теории информации.

Базовой посылкой теории транзакционных издержек и НИЭТ в целом признается акт экономического взаимодействия субъектов экономической системы - транзакция.

Взаимодействующие при этом субъекты экономической системы называются экономическими агентами.

Сама транзакция, понимается двояко:

- как своего рода «технологическая» операция процессов производства, обмена, распределения и потребления, когда товар пересекает границы смежных «технологических» процессов (А. Смит, О. Уильямсон);
- как сделка по передаче прав собственности (Дж. Коммонз).

Таким образом, категория транзакции трактуется предельно широко и

используется для обозначения обмена экономическими субъектами как товарами, так и юридическими обязательствами, иначе сделок экономических субъектов, требующих как детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Затраты и потери, которыми сопровождаются сделки, взаимодействия экономических субъектов по поводу обмена товарами и юридическими обязательствами, получили название транзакционных издержек.

Такая посылка теории транзакционных издержек меняет постулат неоклассической экономической теории, согласно которому издержки обмена связанные с получением информации отсутствуют и индивиды (субъекты экономической системы) обладают всем объемом информации о предполагаемой сделке.

Согласно теории транзакционных издержек, любое взаимодействие в экономической среде в первую очередь связано с затратами и потерями.

Теория транзакционных издержек большое внимание уделяет поведенческим предпосылкам экономических агентов, в частности их оппортунистическому поведению. Согласно ее постулатам один из экономических агентов, вступающих во взаимодействие, по форме или содержанию противоречащее действующим правилам и нормам, увеличивает полезность сделки для него в одностороннем порядке и таким образом уменьшает полезность от сделки для контрагента. Такое поведение одной из сторон сделки считается оппортунистическим и приводит к непроизводительным потерям другой стороны. Уменьшение полезности сделки для контрагента выражается в потерях которые он получает или затратах которые он несет при этом. Эти потери и затраты называются издержками оппортунистического поведения. Кроме потерь непосредственно от оппортунистического поведения, они включают в себя также затраты на предотвращение этого поведения. Издержки оппортунистического поведения занимают значительное место в классе транзакционных издержек.

Другое важнейшее концептуальное направление НИЭТ **теория прав**

собственности. У ее истоков стояли два известных американских экономиста - Р. Коуз, о котором уже упоминалось выше, и А. Алчиан, профессор Лос-Анжелесского университета.

Своеобразие теории прав собственности раскрывается в развернутом определении ее центрального понятия. Права собственности понимаются как «санкционированные отношения между экономическими агентами, касающиеся использования ограниченных ресурсов». Эти отношения определяют нормы поведения экономических агентов по поводу благ, которые любая сторона сделки должна соблюдать в своих взаимодействиях с другой стороной (контрагентами) или же нести издержки из-за их несоблюдения. Эти права собственности охватывают полномочия агентов, как над материальными, так и нематериальными объектами. Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае совокупность норм экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества могут своими интересами противостоять друг другу.

В этом случае можно выделить несколько важных моментов:

- используется термин «право собственности», а не «собственность»: не ресурс сам по себе является собственностью, а совокупность прав по использованию этого ресурса (в теории эту совокупность прав принято называть «пучком» прав);

- отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения «человек-вещь». С точки зрения общества права собственности выступают как правила поведения, которые упорядочивают отношения между вступающими во взаимодействие экономическими агентами. С точки зрения экономического субъекта (конкретного агента), они предстают как «пучки полномочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться так, что одна часть полномочий начинает принадлежать одному агенту, другая - другому и т.д.;

- отношения собственности выводятся из факта ограниченности ресурсов. Несоответствие безграничных потребностей ограниченным ресурсам привело к

тому, что основным способом формирования отношений собственности становится ограничение числа собственников ресурса. Таким образом, отношения собственности - это система ограничения доступа к ресурсам. С точки зрения теории прав собственности, исключить других агентов из свободного доступа к ресурсам необходимо путем создания условий для приобретения прав собственности только теми, кто может их оплатить;

- трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер, вбирая в себя как материальные, так и нематериальные объекты (неотчуждаемые личные свободы). Правам собственности фиксируют позицию экономического субъекта по отношению к использованию редких ресурсов любого рода;

- права собственности рассматриваются как нормы поведения санкционированные обществом, но не обязательно государством. Следовательно, они могут закрепляться и охраняться не только в виде законов и судебных решений, но и не писанных правил, традиций, обычаев, моральных норм;

- правам собственности приписывается поведенческое значение – они мотивируют поведение, поощряют одни способы поведения и подавляют другие. Несанкционированное поведение также остается в поле зрения теории. Оно понимается экономически: запреты и ограничения не устраняют его, а действуют как препятствующие мотивы, через повышение связанных с ним транзакционных издержек (в виде возможного наказания). И соблюдение, и нарушение санкционированных поведенческих норм выступают как акты рационального экономического выбора. Таким образом, существующая в обществе система прав собственности может стимулировать или ограничивать оппортунистическое поведение экономических субъектов.

Итак, теория прав собственности исходит из представления того, что любой акт обмена есть по существу обмен «пучками» правомочий. К основным элементам «пучка» прав собственности обычно относят:

- право на исключение из доступа к ресурсу других агентов;
- право на пользование ресурсом;

- право на получение от него дохода;
- право на передачу всех предыдущих правомочий.

При этом необходимым условием эффективной работы рынка считается точное определение или спецификация прав собственности. Как указывают теоретики прав собственности, спецификация подталкивает экономических агентов к принятию наиболее обоснованных для него решений. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственников, тем теснее оказывается связь между предпринимаемыми ими действиями и их благосостоянием. Обратное явление - размывание прав собственности - имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены, либо подпадают подразного рода ограничения. Вместе с тем теория прав собственности признает, что никакие права не могут быть полностью определены и абсолютно надежно защищены, поскольку их спецификация не является бесплатной. Ее точность зависит от баланса выгод и издержек, связанных с установлением и защитой различных видов прав собственности. Отсюда следует, что любое право собственности проблематично - в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено.

Размывание прав собственности является основой, на которой в рамках данной теории формируется оппортунистическое поведение, связанное с распределением прав собственности.

Э. Фуруботн и Р. Рихтер различают абсолютные и относительные права собственности. Абсолютные права собственности «реализуются по отношению ко всем остальным лицам (как, например, собственность на землю или другие осязаемые активы, но они также включают нематериальные активы типа авторских прав и патентов)». В свою очередь, относительные права собственности реализуются только по отношению к определенным лицам (одному или нескольким): относительные права собственности - это «требование определенного индивида, по отношению к которому принято обязательство (кредитора по обязательству), к другому индивиду, принявшему на себя это

обязательство (должнику по обязательству); причем указанное притязание может быть осуществлено только применительно к этому обязанному лицу». В этом смысле «относительные права собственности могут быть нарушены или «похищены» лицом (лицами), которому или которым эти требования предъявлены. Для описания подобных нарушений обязательств со стороны должника неинституционалисты предпочитают использовать термин оппортунистическое поведение, а не кража.

Отсюда другое важнейшее направление НИЭТ теория контрактов. Контракты обеспечивают специфику сделок. Каналом, по которому передаются права собственности, служат контракты, которые фиксируют, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче.

Связь между понятиями, транзакционных издержек, прав собственности и контрактных отношений раскрывает теорема Коуза, образующая теоретический фундамент теории прав собственности и шире – всей НИЭТ.

Теорема Р. Коуза впервые была сформулирована Дж. Стиглером в 1966 году следующим образом: если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности. Эта формулировка Дж. Стиглера была основана на опубликованной в 1960 г. в статье Р. Коуза «Проблема социальных издержек».

На основе теоремы Р. Коуза были сделаны важные теоретические и практические выводы. Во-первых, она позволила полнее раскрыть экономический смысл прав собственности. Согласно Р. Коузу, внешние эффекты возникают только тогда, когда права собственности недоопределены. Когда они четко специфицированы, все экстерналии «интернализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Отсюда следовало, что путь к преодолению внешних эффектов лежит через создание прав собственности на них. Во-вторых, теорема Р. Коуза выявила ключевое значение транзакционных издержек. Когда они высоки,

распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства. В-третьих, она продемонстрировала, что ссылки на внешние эффекты - недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких транзакционных издержек такое вмешательство излишне, в случае высоких далеко не всегда оправдано: поскольку действия государства также не обходятся без издержек.

Таким образом, разработчики теории прав собственности связывают оппортунистическое поведение экономических агентов с распределением этих прав. Существующая в обществе система прав собственности может стимулировать или ограничивать оппортунистическое поведение экономических агентов. При этом важно учитывать деление прав собственности на абсолютные и относительные. Оппортунизм возникает тогда, когда имеет место нарушение или «хищение» относительных прав. Теория прав собственности делает акцент на важности их (прав собственности) спецификации и защиты.

Третьим концептуальным направлением НИЭТ, в рамках которого затрагиваются проблемы оппортунистического поведения, является **теория контрактов** – возникшее и развивающееся в последние несколько десятилетий направления, в центре внимания которого находятся модели с асимметричной информацией и ненаблюдаемыми действиями, а также с несовершенствами составления и исполнения контрактов.

Современная теория контрактов изучает контрактный процесс. Под последним подразумевается организация трансакций. Контракт, в свою очередь, по определению В. Тамбовцева, - это «соглашение, добровольно заключаемое его сторонами и координирующее их действия путем определения взаимных прав, обязательств и механизмов их соблюдения» [4].

Важно отметить, что контракты в неоинституциональной экономике трактуются широко и рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Впервые подход к контрактам как к

отношениям был предложен австрийским экономистом Бем-Баверком.

Договоренности могут быть явными и неявными. Явными считаются чётко установленные договорённости, выраженные словами и зафиксированные в документе. За явными договорённостями стоит сила закона. Неявными договорённостями считаются подразумеваемые договоренности, не выраженными словами и не зафиксированными в документе, которые силой закона не защищены, но тем не менее сторонами, как правило, выполняемые. В качестве примера подобных договорённостей Бем-Баверк приводил отношения между хозяином магазина и его постоянными клиентами, между врачом и пациентом.

В связи с этим возникает деление контрактов (договорённостей) по форме и содержанию на явные (эксплицитные) и неявные (имплицитные). Явный контракт - это «взаимные обязательства (или обещания) сторон друг другу, определяющие их будущие действия в течение периода исполнения договоренности». Их выработка предполагает переговоры между будущими сторонами по поводу содержания и сроков будущих действий. Таким образом, явный контракт представляет собой план будущих действий его сторон.

Неявный контракт, в отличие от явного, - это «не взаимные обещания, а ожидания индивида (или индивидов), находящегося во взаимодействии с кем-либо, относительно будущих действий партнера». При этом подобные ожидания могут быть как односторонними, так и взаимными. У имплицитного контракта нет механизма принуждения к его исполнению. Однако его нужно отличать от неформального (т.е. не защищаемого в суде) контракта, устных договоренностей и т.д. Неявные контракты часто сопровождают явные, когда одна сторона делает предположения относительно действий другой стороны, которые не были прямо включены в контракт, но которые представляются «естественными».

Поскольку это концептуальное направление НИЭТ является достаточно молодым, в настоящее время теория контрактов - это скорее некоторый общепринятый набор моделей с асимметричной информацией и ненаблюдаемыми действиями. Информационная асимметрия представляет собой ситуацию, когда

одна из сторон обладает частной информацией, недоступной другой стороне, что позволяет более информированной стороне совершать действия в своих интересах в ущерб интересам менее информированной стороны, увеличивая её и уменьшая свой транзакционные издержки или потери, перераспределяя выгоды сделки в свою пользу.

Наряду с асимметричной информацией существует, связанная с ней проблема ненаблюдаемых действий, когда одна из сторон ущемлена в возможности контролировать действия другой стороны с точки зрения соответствия этих действий условиям заключённого контракта. Вместе с асимметрией информации трудности мониторинга исполнения контракта, создают сильнейшие стимулы к оппортунистическому поведению экономических агентов.

Эти обстоятельства обуславливают тот факт, что оппортунистическое поведение экономических агентов является ключевой проблемой всех моделей теории контрактов. По сути, предмет теории контрактов заключается в анализе механизмов предотвращения оппортунистического поведения контрагентов договорённости.

Следующим концептуальным направлением НИЭТ, в рамках которого большое внимание уделяет вопросам оппортунистического поведения, является **теория фирмы.**

В данном направлении неинституциональной экономики центральным является вопрос «почему возникают фирмы»? На сегодняшний день существует множество подходов к объяснению причин возникновения фирмы и её сущности. Однако первым, кто попытался ответить на этот вопрос, стал Р. Коуз. Критикуя неоклассическую экономическую теорию, Р. Коуз объяснял возникновение фирмы стремлением экономии на транзакционных издержках. Координация деятельности внутри фирмы заменяет рыночную, когда транзакционные издержки использования ценового механизма становятся значительными. При этом Р. Коуз относил к их числу издержки поиска партнеров и информации о цене, издержки

ведения переговоров, а также издержки пересмотра контрактов в связи с изменившимися условиями.

О. Уильямсон в значительной степени развил идеи Р. Коуза, но в отличие от него считал, что ключевое значение для возникновения фирмы играют издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. В ситуации отсутствия оппортунизма партнеров было бы более эффективно использовать рыночный обмен, т.к. для него характерны более действенные стимулы. Т.е. О. Уильямсон рассматривая фирму как один из способов организации сделки. В связи с этим им было введено понятие «координирующей структуры» как «институционального способа организации транзакций». В качестве таковых структур он выделял рынок, иерархию и гибридный способы организации. Рынок предполагает координацию действий экономического агента путем использования ценового механизма; иерархия - координацию действий посредством команд; а гибрид предполагает долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Гибридная форма охватывает широкий спектр контрактных отношений между рыночными и внутрифирменными, что соответствует неоклассической и отношенческой контрактации, трехстороннему и двухстороннему управлению транзакциями. Гибридами, по мнению О. Уильямсона, являются, например, франчайзинговые схемы, совместные предприятия, коллективные товарные знаки и другие виды нестандартной контрактации. Каждой организационной форме соответствует своя, особая конфигурация транзакционных издержек. Так, например, рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунистического поведения, тогда как административные институты – к экономии на издержках ведения переговоров.

О. Уильямсон рассматривает фирму как один из способов организации сделки, цель которого, прежде всего, состоит в обеспечении принуждения к

исполнению контракта. Основу его подхода составляет идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. Таким образом, О. Уильямсон концентрировался в основном на исследовании постконтрактного оппортунизма.

Важным в рассматриваемой теории фирмы является то, что в её рамках были выделены транзакционные издержки, возникающие внутри самой фирмы. В стремлении определить границы и ответить на вопрос о возможности преодоления одного из недостатков фирмы как механизма координации деятельности людей, который связан с отсутствием внутри нее сильных экономических стимулов, характерных для рыночного механизма, П. Милгром была предложена идея и введено в научный оборот понятие таких транзакционных издержек как «издержки влияния».

Таким образом, теория фирмы рассматривает многие вопросы из тех, которые лежат в поле зрения теории транзакционных издержек и теории контрактов, но с некоторым смещением акцентов. Проблема оппортунистического поведения здесь рассматривается с точки зрения внутрифирменной структуры и внутрифирменных стимулов. Теория фирмы предоставляет большие возможности для изучения оппортунистического поведения внутри фирмы, идентификации и оценки внутренних издержек оппортунистического поведения и выработки механизмов их сдерживания.

Теория институтов - еще одно из концептуальных важнейших направлений НИЭТ, о котором следует упомянуть, рассматривая проблему оппортунистического поведения. Этот раздел изучает правила взаимодействия экономических субъектов, которые собственно и понимаются как институты, наряду с нормами и механизмами обеспечения их соблюдения. Основными из этих правил являются правила защиты частной собственности, конкуренции, прав кредиторов и прав должников. Институты ограничивают поведение людей, а также создают стимулы их определенного поведения в рамках экономической

системы. С учетом склонности людей к оппортунизму, от того, как сформулированы и как выполняются правила, во многом зависят формы и масштабы оппортунистического поведения экономических агентов, а, значит, и величина соответствующих транзакционных издержек оппортунистического поведения в экономике.

Таким образом, теория институтов подходит к изучению оппортунистического поведения с точки зрения создания таких институтов, которые бы минимизировали стимулы к оппортунизму в обществе и минимизировали издержки оппортунистического поведения в масштабах экономической системы.

Минимизация транзакционных издержек является одной из ключевых задач институтов. При этом, безусловно, необходимо учитывать, что создание институтов само по себе влечет за собой весьма существенные затраты. В связи с этим эффект от функционирования институтов должен быть сопоставимо больше расходов на их создание.

Таким образом, оппортунистическому поведению субъектов экономической системы уделяется значительное внимание во всех основных концептуальных направлениях НИЭТ (Таблица 1.1).

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что категория оппортунистического поведения субъектов экономической системы, разработанная в рамках неинституциональной экономической теории, пронизывая все её основные концептуальные направления, акцентирует внимание на узловых аспектах оппортунистического поведения. Этим самым формируется понимание природы и значение оппортунизма, определяются основные условия, формы и механизмы ограничения оппортунистического поведения субъектов экономической системы.

На основе изучения проявлений оппортунизма через призму концептуальных теоретических направлений неинституционализма уточняется определение категории «оппортунистическое поведение»: *оппортунистическое*

поведение - это экономические отношения субъектов экономической системы по поводу одностороннего перераспределения прав собственности в ущерб экономическим интересам контрагентов, основанные на преднамеренном использовании асимметрии информации и ненаблюдаемых действиях.

Таблица 1.1- Оппортунистическое поведение субъектов экономической системы в концептуальных направлениях неоинституционализма

Концептуальное направление НИЭТ	Понимание оппортунистического поведения	Регулирование оппортунистического поведения
Теория транзакционных издержек	Экономически значимая поведенческая предпосылка оппортунистического поведения.	Оценка экономических последствий оппортунистического поведения. Экономический критерий обоснования целесообразности оппортунистического поведения.
Теория прав собственности	Санкционированные обществом и юридически значимые права доступа к ограниченным ресурсам, определяющие содержание, характер и форму взаимоотношений экономических субъектов.	Установление общественно значимой спецификации и юридически защищаемых прав доступа к ограниченным ресурсам. Критерий идентификации предполагаемого или имевшего место оппортунистического поведения.
Теория контрактов	Механизм перераспределения прав собственности в отношении доступа к ограниченным ресурсам в рамках двух- или многосторонних соглашений, в условиях ассиметричной информации и ненаблюдаемых действий экономических агентов.	Закрепление или предотвращение оппортунистического поведения в рамках двух- или многосторонних соглашений, ограниченных по числу экономических агентов. Юридически значимый способ констатации наличия и подтверждения факта оппортунистического поведения экономических агентов.
Теория фирмы	Признание наличия транзакционных издержек, ассиметричной информации и ненаблюдаемых действий (оппортунистического поведения) экономических агентов в рамках фирмы.	Выявление внутрифирменных транзакционных издержек. Установление и закрепление в трудовых контрактах и коллективных договорах норм и правил внутрифирменных отношений. Разработка механизмов регулирования внутрифирменных отношений.
Теория институтов	Правила, нормы и механизмы регулирования взаимодействия субъектов экономической системы, препятствующие их оппортунистическому поведению.	Проектирование и совершенствование институтов, ограничивающих оппортунистическое поведение экономических агентов, на всех уровнях экономики.

1.2 Целевая предметная типология оппортунистического поведения фирмы

В настоящее время в экономической теории отсутствует строгая однозначная типология (классификация типов) экономического поведения фирмы. Это объясняется следующими причинами:

- многоуровневой структурой экономической теории как науки, представляющей собой синтез ряда научных направлений (разделов) и прежде всего методологии экономической науки (собственно экономической теории), микроэкономики

(экономики субъектов экономической системы: фирм, домохозяйств, обособленных производств), макроэкономики (экономики национальных хозяйств в целом) со свойственными им специфическими предметами исследования;

- разнообразием концептуальных подходов при анализе экономических явлений и процессов взаимоотношений субъектов экономической системы, их многомерностью и структурной сложностью, наличием множества теорий в рамках тех или иных экономических концепций;

- множественностью теоретических направлений исследований поведения субъектов экономической системы, определяемых не только объектами и предметами исследований, но и стоящими перед ними целями и решаемыми задачами.

Исходя из сказанного, считаем целесообразным типологию экономического поведения фирмы рассмотреть с позиции цели, предмета и объекта настоящего исследования (Таблица 1.2), дополнив её типологией оппортунистического поведения фирмы, соответствующей принятой в арбитражной судебной статистике классификацией экономических правонарушений и споров по категориям и составу судебных дел.

Объектом нашего исследования выступает экономическое поведение фирмы как субъекта экономической системы по поводу производства, обмена, распределения и потребления благ в национальной экономике.

Таблица 1.2 – Целевая предметная типология экономического поведения фирмы

Признак выделения типа экономического поведения фирмы	Выделяемые типы поведения фирмы
Соответствие поведения фирмы общепризнанным действующим нормам, правилам и механизмам взаимоотношений экономических субъектов	<p>«Лояльное» - поведение фирмы соответствующее общепризнанным действующим нормам, правилам и механизмам взаимоотношений экономических субъектов.</p> <p>«Оппортунистическое» - поведение фирмы не соответствующее общепризнанным действующим нормам, правилам и механизмам взаимоотношений экономических субъектов.</p>
Среда, в которой проявляется конкретный тип поведения фирмы	<p>«Эндогенное» - считается поведение фирмы, которое проявляется в рамках её внутренней среды, через взаимоотношения сотрудников, менеджеров и собственников фирмы.</p> <p>«Экзогенное» - поведение фирмы, которое проявляется в рамках её внешней среды, через взаимоотношения фирмы с другими субъектами экономической системы.</p>
Юридический квалификационный признак деяния (поведения фирмы)	<p>«Экономические преступления» - общественно опасные и противоправные деяния, причиняющие ущерб экономическим и хозяйственным интересам государства, предприятий и граждан (особо опасные экономические правонарушения).</p> <p>«Экономические правонарушения» - виновные противоправные деяния (действия или бездействия) субъекта экономических отношений, выразившиеся в неисполнении или ненадлежащем исполнении законодательных актов, регулирующих экономическую деятельность.</p> <p>«Экономические споры» - неурегулированные разногласия между субъектами экономической системы в экономических отношениях по поводу их прав и обязанностей в сфере этих отношений (неурегулированные экономические споры)</p>

	можно охарактеризовать как потенциальные экономические правонарушения).
--	---

В нашем исследовании мы ограничиваемся изучением строго определенного типа поведения фирмы во взаимоотношениях с другими субъектами экономической системы: домашними хозяйствами, другими фирмами, государственными органам и уполномоченными ими учреждениями (государством), акцентируя внимание на тех взаимоотношениях фирмы, в которых она выступает инициатором и непосредственным участником как единое целое.

Предметом нашего исследования является оппортунистическое экзогенное поведение фирмы, которое по юридическим признакам квалифицируется как экономические правонарушения и споры.

Цель исследования – выявить и установить наиболее значимые факторы оппортунистического поведения фирмы, выражающегося в экономических правонарушениях и спорах, открывающие возможности его действенного сдерживания.

По соответствию поведения фирмы общепризнанным действующим нормам, правилам и механизмам взаимоотношений экономических субъектов различают «лояльное» и «оппортунистическое» поведение фирмы. Синонимами этих типов поведения могут являться: «добросовестное» и «недобросовестное», «законное» и «противозаконное» поведение фирмы. Поведение фирмы соответствующее общепризнанным действующим нормам, правилам и механизмам взаимоотношений экономических субъектов считается лояльным. Поведение фирмы не соответствующее общепризнанным действующим нормам, правилам и механизмам взаимоотношений экономических субъектов считается оппортунистическим.

По среде, в которой проявляется конкретный тип поведения фирмы (в нашем случае экономические правонарушения и споры) различают «экзогенное» и «эндогенное» поведение фирмы. Эндогенным считается поведение фирмы, которое проявляется в рамках её внутренней среды, через взаимоотношения сотрудников, менеджеров и собственников фирмы. Эндогенным считается

поведение фирмы, которое проявляется в рамках её внешней среды, через взаимоотношения фирмы с другими субъектами экономической системы: домохозяйствами, другими фирмами, государственными органами и уполномоченными ими учреждениями.

По юридическим квалификационным признакам в оппортунистическом экзогенном поведении фирмы, **различают экономические преступления, экономические правонарушения и экономические споры.**

Экономическими преступлениями признаются общественно опасные и противоправные деяния, причиняющие ущерб экономическим и хозяйственным интересам государства, предприятий и граждан (особо опасные экономические правонарушения).

Экономическими правонарушениями признаются виновные противоправные деяния (действия или бездействия) субъекта экономических отношений, выразившиеся в неисполнении или ненадлежащем исполнении законодательных актов, регулирующих экономическую деятельность.

Экономическими спорами признаются неурегулированные разногласия между субъектами экономической системы в их экономических отношениях по поводу их прав и обязанностей в сфере этих отношений (неурегулированные экономические споры можно охарактеризовать как потенциальные экономические правонарушения).

Классификации экономических правонарушений и споров по категориям и составу судебных дел, считаем целесообразным представить в укрупненном (Таблица 1.3) и детализированном (Таблица 1.4) видах.

Именно эти классификации экономических правонарушений и споров по категориям и составу судебных дел положены нами в основу исследования динамики и структуры оппортунистического поведения фирм национальной экономики Российской Федерации.

Таблица 1.3- Классификация экономических правонарушений и споров по категориям судебных дел

Категории судебных дел (укрупненная классификация)
1) Экономические споры и другие дела, возникающие из гражданских правоотношений
2) Экономические споры и другие дела, возникающие из административных и иных публичных правоотношений
3) Об установлении фактов, имеющих юридическое значение
4) О несостоятельности (банкротстве)
5) Об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов
6) О признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений
7) Экономические споры и другие дела, возникающие из гражданских правоотношений

Таблица 1.4- Классификация экономических правонарушений и споров по составу судебных дел

Категории судебных дел (детализированная классификация)
1) О заключении договоров
2) О признании договоров недействительными
3) О неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договорам
4) Корпоративные споры
5) О ценных бумагах
6) Связанные с защитой права собственности, иных вещных прав
7) О защите деловой репутации
8) Связанные с охраной интеллектуальной собственности
9) Споры из внедоговорных обязательств
10) Связанные с применением бюджетного законодательства
11) О создании, реорганизации и ликвидации организаций
12) О государственной регистрации
13) Связанные с применением налогового законодательства
14) Связанные с применением таможенного законодательства
15) Связанные с применением законодательства об охране окружающей среды
16) Связанные с применением законодательства о земле
17) Связанные с применением антимонопольного законодательства
18) Об оспаривании нормативных правовых актов

Окончание таблицы 1.4

Категории судебных дел (детализированная классификация)
19) Об оспаривании ненормативных правовых актов, решений и действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, организаций, наделенных федеральным законом отдельными государственными или иными публичными полномочиями, должностных лиц
20) Связанные с применением законодательства об административных правонарушениях
21) О взыскании с организаций и граждан обязательных платежей и санкций, если не предусмотрен иной порядок их взыскания
22) Иные экономические споры
23) Об установлении фактов, имеющих юридическое значение
24) О несостоятельности (банкротстве)
25) Об оспаривании решений третейских судов.
26) О выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда
27) О признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений

1.3 Тенденции оппортунистического поведения фирм в национальной экономике Российской Федерации

Оппортунистическое поведение фирм национальной экономики Российской Федерации анализируется нами за период с 2008 по 2014 г.г. Этот период определен нами по двум соображениям. Во-первых – начиная с 2008 г. на сайтах судебной системы Российской Федерации представлена официальная статистическая отчетность о деятельности арбитражных судов РФ, содержащая необходимую для нашего исследования информацию об экономических правонарушениях и спорах, характеризующих экзогенное оппортунистическое поведение фирм национальной экономики. Во-вторых - именно за этот период с 2008 по 2014 г.г. на сайте Федеральной службы государственной статистики РФ была наиболее полно представлена необходимая для нашего исследования официальная информация о состоянии национальной экономики РФ, которое в нашей работе рассматривается как интегрирующий и инициализирующий фактор оппортунистического поведения фирм.

Тенденции экзогенного оппортунистического поведения фирм в национальной экономике в первом приближении могут быть охарактеризованы количеством, динамикой и структурой экономических правонарушений и споров по категориям дел, рассмотренных арбитражными судами первой инстанции (таблицы 1.5, 1.6, 1.7 и более наглядно рисунки 1.2, 1.3).

За анализируемый период общее количество экономических правонарушений и споров, рассмотренных арбитражными судами, за анализируемый период увеличилось с 970,2 тыс. дел в 2008 г. до 1426,3 тыс. дел в 2014 г. или в 1,47 раза.

При этом количество экономических правонарушений и споров, вытекающих из гражданских правоотношений, увеличилось с 457,2 тыс. дел в 2008 г. до 979,1 тыс. дел в 2014 г. или 2,14 раза. Количество экономических правонарушений и споров, вытекающих из административных правоотношений, уменьшилось с 472,4 тыс. дел в 2008 г. до 413,3 тыс. дел в 2014 г. или на 12,5 %.

Особо стоит отметить динамику количества дел о несостоятельности

Таблица 1.5 - Количество экономических правонарушений и споров (по категориям дел)

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рассмотрено дел, всего	970 152	1 409 503	1 197 103	1 078 383	1 409 545	1 247 863	1 426 283
в том числе							
- Экономические споры и другие дела, возникающие из гражданских правоотношений	457 218	804 820	818 713	663 804	779 470	815 546	979 094
- Экономические споры и другие дела, возникающие из административных и иных публичных правоотношений	472 359	567 699	341 453	383 107	593 382	402 099	413 334
- Об установлении фактов, имеющих юридическое значение	3 332	2 286	1 543	1 757	1 994	1 820	1 479
- О несостоятельности (банкротстве)	35 051	30 840	31 195	26 132	30 159	23 721	26 276
- Об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов	2 113	3 770	4 054	3 409	4 361	4 519	5 912
- О признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений	79	88	145	174	179	158	188

Таблица 1.6 - Динамика экономических правонарушений и споров (по категориям дел)

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рассмотрено дел, всего	100,0	145,3	123,4	111,2	145,3	128,6	147,0
- Экономические споры и другие дела, возникающие из гражданских правоотношений	100,0	176,0	179,1	145,2	170,5	178,4	214,1
- Экономические споры и другие дела, возникающие из административных и иных публичных правоотношений	100,0	120,2	72,3	81,1	125,6	85,1	87,5
- Об установлении фактов, имеющих юридическое значение	100,0	68,6	46,3	52,7	59,8	54,6	44,4
- О несостоятельности (банкротстве)	100,0	88,0	89,0	74,6	86,0	67,7	75,0
- Об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов	100,0	178,4	191,9	161,3	206,4	213,9	279,8
- О признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений	100,0	111,4	183,5	220,3	226,6	200,0	238,0

Таблица 1.7 - Структура экономических правонарушений и споров (по категориям дел)

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
- Экономические споры и другие дела, возникающие из гражданских правоотношений	47,1	57,1	68,4	61,6	55,3	65,4	68,6
- Экономические споры и другие дела, возникающие из административных и иных публичных правоотношений	48,7	40,3	28,5	35,5	42,1	32,2	29,0
- Об установлении фактов, имеющих юридическое значение	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
- О несостоятельности (банкротстве)	3,6	2,2	2,6	2,4	2,1	1,9	1,8
- Об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
- О признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Динамика экономических правонарушений и споров (по категориям дел)

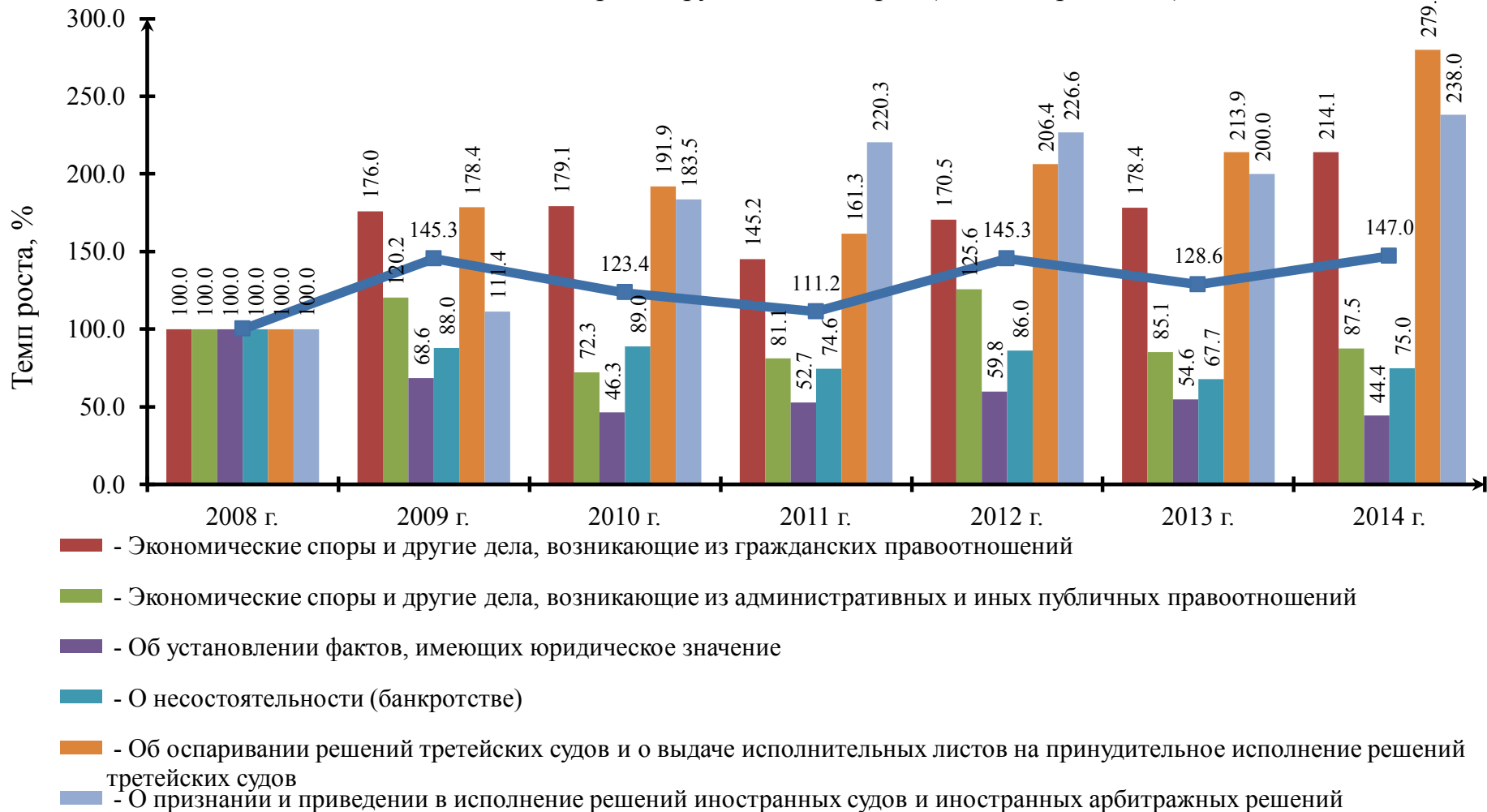
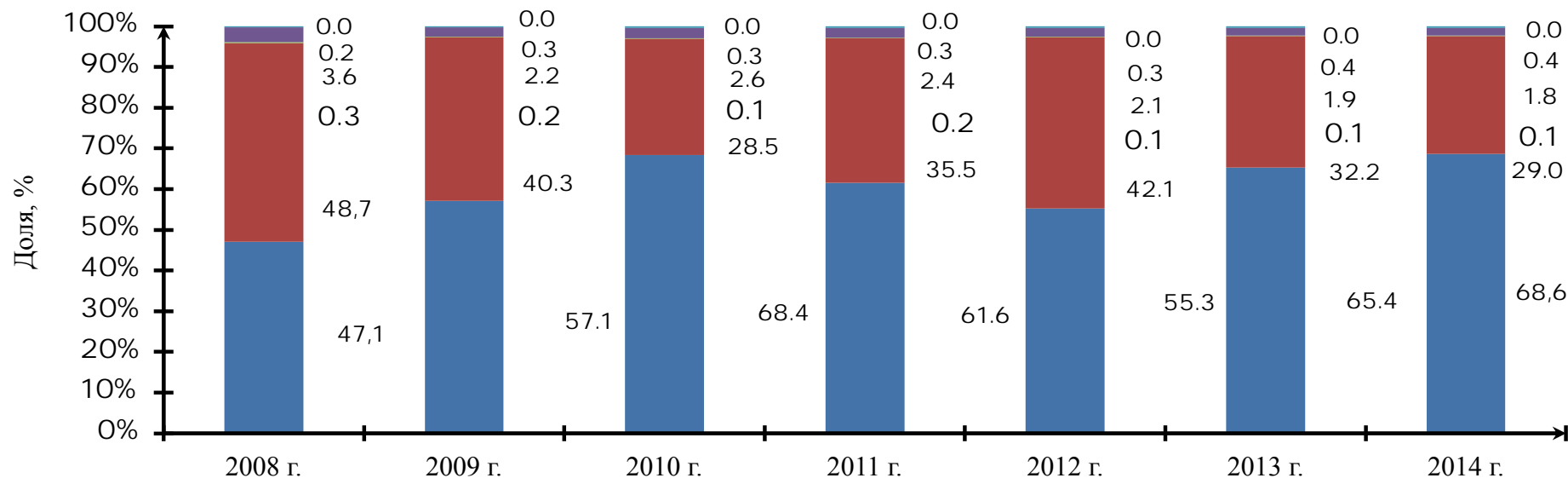


Рисунок 1.2 - Динамика экономических правонарушений и споров (по категориям дел)

Структура экономических правонарушений и споров (по категориям дел)



- - О признании и приведении в исполнение решений иностранных судов и иностранных арбитражных решений
- - Об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов
- - О несостоятельности (банкротстве)
- - Об установлении фактов, имеющих юридическое значение
- - Экономические споры и другие дела, возникающие из административных и иных публичных правоотношений
- - Экономические споры и другие дела, возникающие из гражданских правоотношений

Рисунок 1.3 – Структура экономических правонарушений и споров (по категориям дел)

(банкротстве). Их количество уменьшилось 35,1 тыс. дел в 2008 г. до 26,3 тыс. дел в 2014 г. или на 25,0 %.

В результате доля экономических правонарушений и споров, вытекающих из гражданских правоотношений, увеличилась с 47,1% до 68,6%, доля экономических правонарушений и споров, вытекающих из административных правоотношений, уменьшилась с 48,7% до 29,0%.

Доля дел о несостоятельности (банкротстве) сократилась в два раза с 3,6% до 1,8%.

Более детально тенденции экзогенного оппортунистического поведения фирм в национальной экономике могут быть охарактеризованы составом, динамикой и структурой экономических правонарушений и споров по составу дел, рассмотренных арбитражными судами первой инстанции (Приложение А).

Рассматривая тенденции экзогенного оппортунистического поведения фирм в национальной экономике, характеризуя его количеством, динамикой и структурой экономических правонарушений и споров по составу дел, в силу их большого количества, считаем возможным остановиться на выборке из нескольких, по нашему мнению, представительных дел (таблицы 1.8, 1.9, 1.10 и более наглядно рисунок 1.4 и 1.5).

По сути это две группы экономических правонарушений и споров. Одна, наиболее представительная группа, характеризуется делами о договорах и договорных отношениях. Эта группа дел характеризует интенсивность оппортунистического поведения фирм в их отношениях с другими фирмами, построенных на соблюдении взаимных договорённостей. Другая, менее представительная группа, характеризуется делами, связанными с применением конкретных законодательств. Эта группа дел характеризует интенсивность оппортунистического поведения фирм в их отношениях с государственными органами, с другими фирмами, построенных на соблюдении законов.

Интенсивность оппортунистического поведения фирм в отношениях, построенных на взаимных договорённостях, существенно выросла.

Таблица 1.8 - Экономические правонарушения и споры (по составу дел), дел. **Выборка**

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рассмотрено дел, всего	970 152	1 409 503	1 197 103	1 078 383	1 409 545	1 247 863	1 426 283
в том числе							
- о договорах и договорных обязательствах, (1,2,15)	363 697	710 581	724 816	580 998	677 004	712 287	817 690
- корпоративные споры, (16)	9 557	11 197	11 715	10 651	12 505	12 245	13 419
- связанные с применением налогового законодательства, (25)	99 681	87 872	92 438	98 313	104 035	94 976	95 645
- связанные с применением таможенного законодательства, (26)	4 809	9 660	14 533	11 218	24 557	33 829	24 259
- связанные с применением законодательства об охране окружающей среды, (27)	2 194	1 805	1 662	1 491	2 138	2 010	1 757
- связанные с применением законодательства о земле, (28)	15 279	27 717	35 830	33 734	46 987	54 400	66 814
- связанные с применением антимонопольного законодательства, (29)	343	479	586	497	397	279	295
- О несостоятельности (банкротстве), (36)	35 051	30 840	31 195	26 132	30 159	23 721	26 276
- прочие	439 541	529 352	284 328	315 349	511 763	314 116	380 128

Таблица 1.9 - Динамика экономических правонарушений и споров (по составу дел), %. **Выборка**

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рассмотрено дел, всего	100,0	145,3	123,4	111,2	145,3	128,6	147,0
в том числе							
- о договорах и договорных обязательствах, (1,2,15)	100,0	195,4	199,3	159,7	186,1	195,8	224,8
- корпоративные споры, (16)	100,0	117,2	122,6	111,4	130,8	128,1	140,4
- связанные с применением налогового законодательства, (25)	100,0	88,2	92,7	98,6	104,4	95,3	96,0
- связанные с применением таможенного законодательства, (26)	100,0	200,9	302,2	233,3	510,6	703,5	504,4
- связанные с применением законодательства об охране окружающей среды, (27)	100,0	82,3	75,8	68,0	97,4	91,6	80,1
- связанные с применением законодательства о земле, (28)	100,0	181,4	234,5	220,8	307,5	356,0	437,3
- связанные с применением антимонопольного законодательства, (29)	100,0	139,7	170,8	144,9	115,7	81,3	86,0
- О несостоятельности (банкротстве), (36)	100,0	88,0	89,0	74,6	86,0	67,7	75,0
- прочие	100,0	120,4	64,7	71,7	116,4	71,5	86,5

Таблица 1.10 - Структура экономических правонарушений и споров (по составу дел), %. **Выборка**

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рассмотрено дел, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе							
- о договорах и договорных обязательствах, (1,2,15)	37,5	50,4	60,5	53,9	48,0	57,1	57,3
- корпоративные споры, (16)	1,0	0,8	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9
- связанные с применением налогового законодательства, (25)	10,3	6,2	7,7	9,1	7,4	7,6	6,7
- связанные с применением таможенного законодательства, (26)	0,5	0,7	1,2	1,0	1,7	2,7	1,7
- связанные с применением законодательства об охране окружающей среды, (27)	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
- связанные с применением законодательства о земле, (28)	1,6	2,0	3,0	3,1	3,3	4,4	4,7
- связанные с применением антимонопольного законодательства, (29)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- О несостоятельности (банкротстве), (36)	3,6	2,2	2,6	2,4	2,1	1,9	1,8
- прочие	45,3	37,6	23,8	29,2	36,3	25,2	26,7

Динамика экономических правонарушений и споров (по составу дел). Выборка

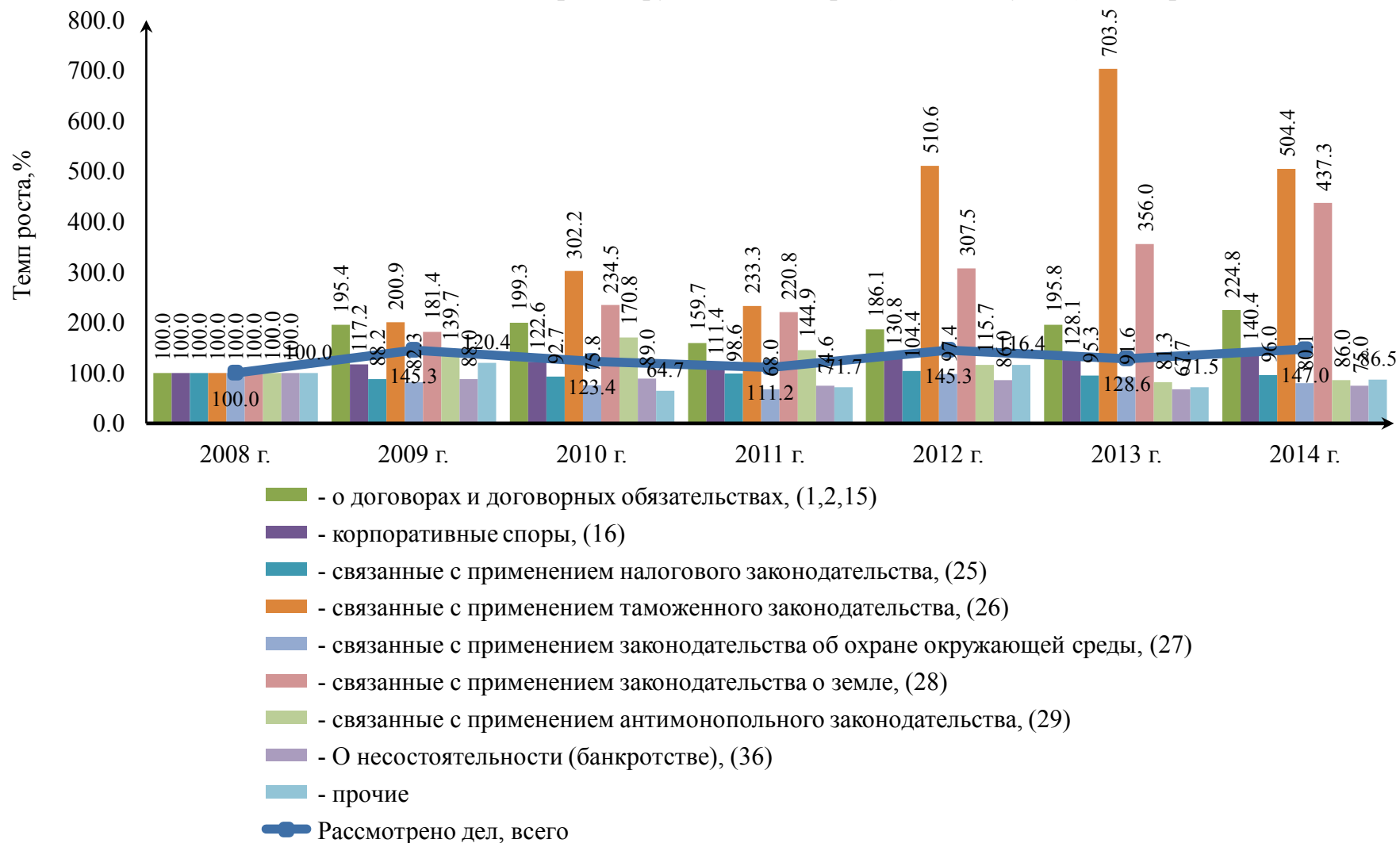


Рисунок 1.4 – Динамика экономических правонарушений и споров (по составу дел) Выборка

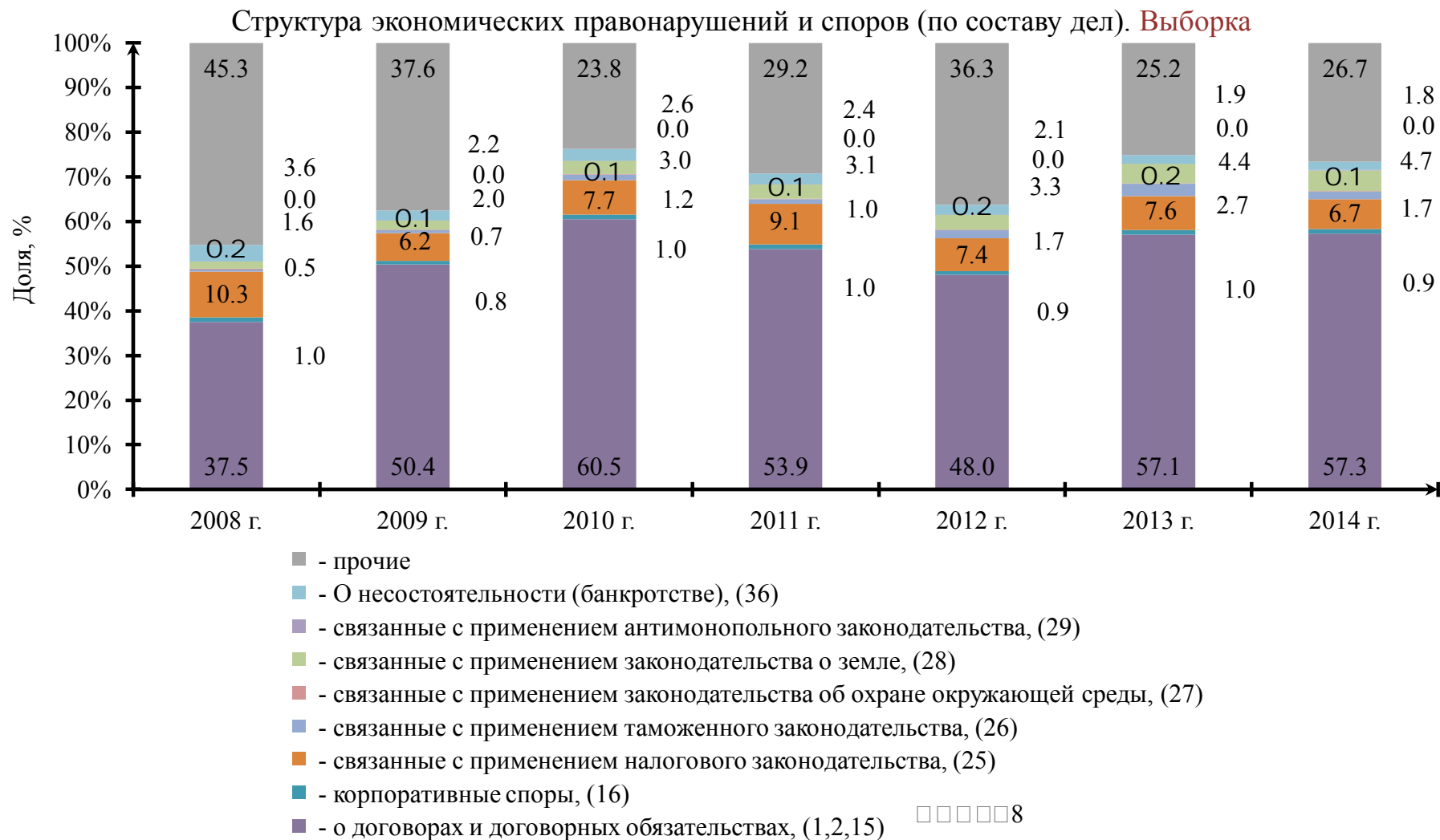


Рисунок 1.5 – Структура экономических правонарушений и споров (по составу дел) Выборка

Количество экономических правонарушений и споров этой группы увеличилось с 363,7 тыс. дел в 2008 г. до 817,7 тыс. дел в 2014 г. или в 2,24 раза, а их доля выросла с 37,5% в 2008 г. до 57,3% в 2014 г. и стала преобладающей.

Интенсивность оппортунистического поведения фирм в отношениях, построенных на нормах законодательства, в их суммарной осторожной оценке, если не снизилась, то, во всяком случае, не увеличилась. Количество экономических правонарушений и споров этой группы практически не изменилось, а их доля снизилась.

Динамика конкретных правонарушений и споров по составу дел, построенных на соблюдении законов, столь разнонаправлена, что не позволяет в целом ей дать другой однозначной характеристики.

2. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ

2.1 Факторы экономического поведения фирмы

В настоящее время в экономической науке отсутствует строгая классификация факторов экономического поведения фирмы. Это объясняется разнообразием теоретических подходов к анализу явлений и процессов экономической жизни общества, их многомерностью и структурной сложностью, множественностью теорий, объясняющих поведение фирмы в рамках тех или иных экономических концепций.

Содержание и форма экономического поведения фирмы зависит от целого ряда экономических факторов: ресурсов, которыми располагает фирма, устойчивости и форм её организационно-экономических связей с другими субъектами национальной экономики, её внешних экономических связей, положения на целевом товарном рынке, поведения конкурентов и многих других факторов. При этом многое определяется зрелостью и опытом государственного регулирования экономики, развитостью правовой и информационной базы, сложившимся уровнем социально-экономических отношений в обществе, политической обстановкой в стране, национальными традициями, международной обстановкой и многими другими крайне разнообразными факторами.

Из всего многообразия факторов оппортунистического поведения фирмы, в соответствии с поставленными перед нами целями, считаем целесообразным основное внимание уделить экономическим факторам, характеризующим внешнюю и внутреннюю среду предприятия, поскольку именно экономическими соображениями руководствуются собственники, менеджеры и сотрудники фирмы выстраивая свои отношения с контрагентами своих экономических отношений.

В составе факторов внешней среды экономического поведения фирмы могут быть выделены и рассмотрены:

- факторы дальнего окружения, формируемые в рамках внешних экономических связей, так или иначе отражаемые состоянием мировой экономики;

- факторы состояния национальной экономики;
- факторы состояния ближайшего окружения фирмы – экономического состояния её деловых партнеров.

В составе факторов внутренней среды предприятия следует в первую очередь выделить и рассмотреть показатели экономической деятельности и финансового состояния самой фирмы.

Наглядно совокупность и соотношение факторов внешней и внутренней среды предприятия отображены на рисунке 2.1.

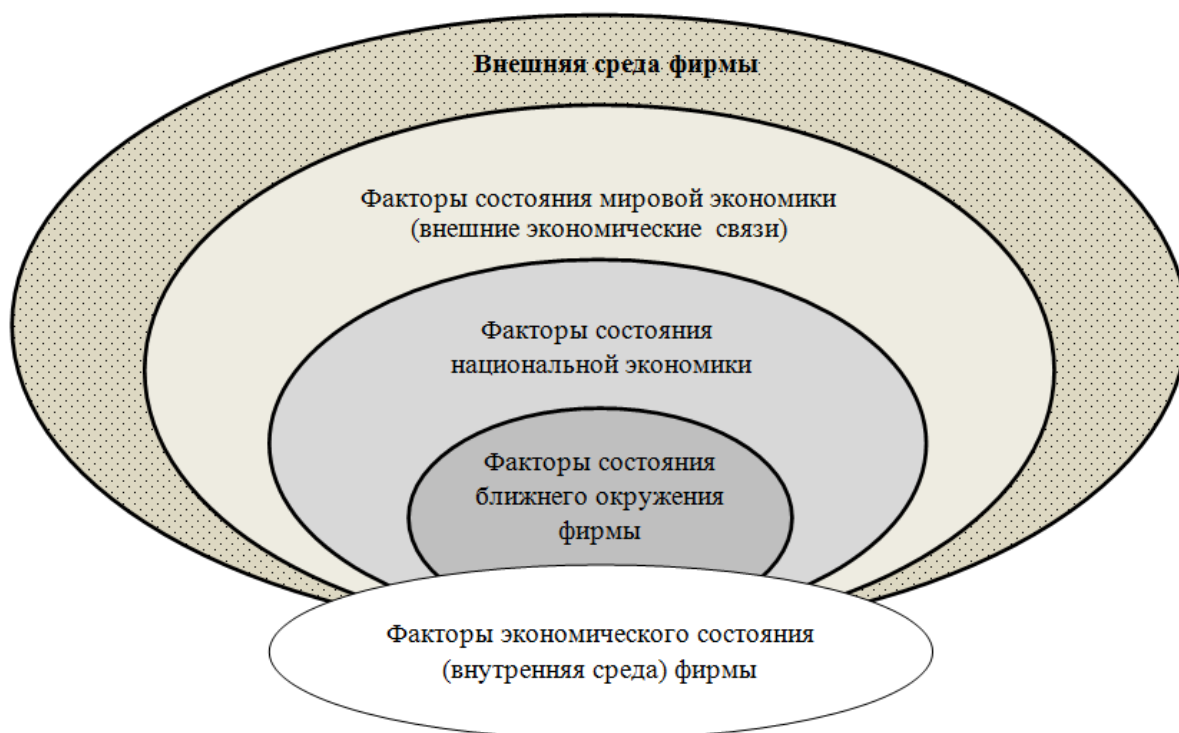


Рисунок 2.1 – Группировка факторов экономического поведения фирмы

В составе факторов внешнего окружения фирмы, определяющих особенности её экономического поведения в первую очередь целесообразно рассмотреть факторы состояния национальной экономики.

2.2 Состояние национальной экономики, как фактор экономического поведения фирмы

Экономика как логическое понятие имеет два основных аспекта: с одной стороны, это реальная экономика, национальный хозяйственный комплекс, в котором в единое целое органически соединяются все звенья материального и нематериального производства, все производственные предприятия, предприятия инфраструктуры и государственные органы регулирования экономики; с другой стороны, это экономическая система, изучающая поведение национальной экономики как единого целого, характер и результаты её функционирования.

Главная цель экономического анализа национальной экономики - исследование реальных экономических процессов, закономерностей их проявления и взаимозависимости с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов и минимизации уровня инфляции.

Но экономическая теория должна не только объяснять суть исследуемых явлений и процессов, давать прогнозы их развития, но и выявлять возможности общества влиять на ход событий. Обеспечение устойчивого экономического роста предполагает управление его факторами, т.е. проведение соответствующей экономической политики.

Состояние национальной экономики во многом определяется эффективностью деятельности фирм, функционирования отдельных рынков, поведения домашних хозяйств, т.е. микроэкономическими показателями. В свою очередь, макроэкономические показатели (например, уровень рыночной ставки процента, инфляции, безработицы) оказывают огромное влияние на поведение конкретных субъектов экономической системы.

Национальная экономика - совокупность всех экономических явлений и процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем отношений собственности и организационных форм хозяйствования.

Именно поэтому мы вправе ожидать, что в относительно небольшом количестве обобщающих показателей в интегрированном плане могут быть отражены весь комплекс и специфика национальной экономики.

Состояние национальной экономики в первом приближении традиционно характеризуют относительно небольшим количеством показателей, перечень и значение которых по экономике Российской Федерации в анализируемом периоде представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные индикаторы состояния национальной экономики Российской Федерации, 2008-2014 гг., в % к предыдущему году

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. ВВП	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6
2. Индекс промышленного производства	100,6	90,7	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7
3. Инвестиции в основной капитал	109,9	84,3	106,0	110,8	106,6	99,7	97,5
4. Оборот розничной торговли	113,7	94,9	106,5	107,1	106,3	103,9	102,5
5. Экспорт	134,6	63,7	132,1	131,3	102,7	98,8	94,9
6. Импорт	129,4	63,7	133,6	129,7	105,4	102,6	90,2
7. Индекс потребительских цен, на конец года	93,0	113,9	116,7	112,0	105,1	103,7	105,9
8. Реальные располагаемые денежные доходы населения	102,4	103,0	105,9	100,5	104,6	104,0	99,3
9. Реальная начисленная заработная плата	111,5	96,5	105,2	102,8	108,4	104,8	101,2
10. Уровень общей безработицы. %	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2

Все приведенные в таблице 2.1 показатели однозначно свидетельствуют о том, что в анализируемом периоде национальная экономика Российской Федерации столкнулась с весьма ощутимыми трудностями. Прежде всего, это спад экономики в 2009 г., который выразился в негативной тенденции снижения практически всех из приведенных показателей: индекса ВВП и индекса промышленного производства, в сокращении объема инвестиций в основной капитал, в снижении оборота розничной торговли, в резком падении экспорта и импорта, в росте инфляции и в снижении реальной заработной платы и доходов населения, в росте уровня безработицы. В 2010 году положение начало

исправляться. Однако в последующие годы темпы роста экономики вновь начали снижаться и в 2014 году рост экономики вновь практически прекратился и снова наметился её спад.

В таких условиях в динамике оппортунистического поведения фирм наблюдались адекватные изменения. В годы спада национальной экономики имело место изменение интенсивности потока экономических правонарушений и споров, рассматриваемых в арбитражных судах Российской Федерации.

Справедливости ради стоит отметить, что изменение потока экономических правонарушений и споров по разным правонарушениям и спорам не было однозначным и однонаправленным, что побудило нас расширить круг показателей, характеризующих состояние национальной экономики и рассматриваемых нами, как факторы оппортунистического поведения фирм.

2.3 Расширенный круг показателей-факторов оппортунистического поведения фирмы

В соответствии с ранее представленной группировкой факторов экономического поведения фирмы (рисунок 2.1) мы расширили круг показателей - факторов оппортунистического поведения фирмы.

В таблице 2.2 представлен перечень показателей, которые мы отнесли к показателям-факторам состояния мировой экономики, характеризующих её внешнеэкономические связи с национальной экономикой страны.

Расширенный перечень показателей, которые мы отнесли к показателям - факторам состояния национальной экономики страны, представлен в таблице 2.3

Перечень показателей, которые мы отнесли к показателям-факторам состояния ближайшего окружения, представлен в таблице 2.4.

В таблице 2.5 представлен перечень показателей, которые мы отнесли к показателям-факторам экономического состояния (внутренней среды) фирмы.

Значения расширенного круга показателей-факторов оппортунистического поведения фирмы представлены в приложении Б

Таблица 2.2 – Факторы состояния мировой экономики

Факторы состояния мировой экономики (внешние экономические связи)	Код
1. Внешний долг Российской Федерации на начало года, млрд. долл. США, в % к предыдущему году	3X1
2. Внешний долг Российской Федерации на начало года, млрд. долл. США, в % к ВВП	3X2
3. Внешнеторговый оборот, млрд. долл. США, в % к предыдущему году	3X3
4. Сальдо торгового баланса, млрд. долл. США, в % к предыдущему году	3X4
5. Индекс реального эффективного курса рубля к иностранным валютам, в % прироста к предшествующему периоду	3X5
6. Миграция. Выбыло из Российской Федерации, тыс.чел., в % к предыдущему году	3X6

Таблица 2.3 – Факторы состояния национальной экономики

Факторы состояния национальной экономики	Код
1. Индекс физического объема ВВП, в % к предыдущему году	2X1
2. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	2X2
3. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в текущих ценах, в %	2X3
4. Доходы консолидированного бюджета, в % к предыдущему году	2X4
5. Международные резервы РФ (на конец года), млрд. долл. США	2X5
6. Ставка рефинансирования ЦБ РФ (на конец года), %	2X6
7. Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	2X7
8. Уровень безработицы населения, %	2X8
9. Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	2X9
10. Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году	2X10
11. Индекс цен производителей промышленных товаров, в % к предыдущему году	2X11
12. Реальная среднемесячная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	2X12

13. Число предприятий и организаций по данным государственной регистрации, в % к предыдущему году	2X13
---	------

Таблица 2.4 - Факторы состояния ближайшего окружения фирмы

Факторы состояния ближайшего окружения фирмы	Код
1. Темп роста кредиторской задолженности организаций, в % к предыдущему году	1X1
2. в том числе просроченной	1X2
3. Доля просроченной кредиторской задолженности в общей её сумме, %	1X3
4. Темп роста дебиторской задолженности организаций, в % к предыдущему году	1X4
5. в том числе просроченной	1X5
6. Доля просроченной дебиторской задолженности в общей её сумме, %	1X6
7. Кредиторская задолженность в процентах от дебиторской задолженности	1X7
8. Темп роста суммарной задолженности организаций по обязательствам, в % к предыдущему году	1X8
9. в том числе задолженность по кредитам банков и полученным займам	1X9
10. Доля задолженности по кредитам банков и полученным займам в общей её сумме, %	1X10

Таблица 2.5 – Факторы экономического состояния фирмы

Факторы экономического состояния (внутренняя среда) фирмы	Код
1. Индекс производительности труда в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X1
2. Индекс физического объема основных фондов в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X2
3. Индекс фондоотдачи в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X3
4. Индексы фондовооруженности труда в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X4
5. Индексы физического объема выпуска товаров и услуг, в % к предыдущему году	0X5
6. Средняя стоимость оборотных активов, в % к предыдущему году	0X6
7. Оборачиваемость оборотных активов, в % к предыдущему году	0X7
8. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в фактически действовавших ценах, в % к предыдущему году	0X8

9. Выручка организаций, млн. руб.	0X9
-----------------------------------	-----

Окончание таблицы 2.5

Факторы экономического состояния (внутренняя среда) фирмы	Код
10. Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, в % к предыдущему году	0X10
11. Доля убыточных организаций, %	0X11
12. Сумма убытка, в % к предыдущему году	0X12
13. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг, %	0X13
14. Рентабельность активов, %	0X14
15. Коэффициент текущей ликвидности (200,0%*)	0X15
16. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (10,0%*)	0X16
17. Коэффициент автономии (50,0%*)	0X17

3. ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ С СОСТОЯНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1 Статистическая оценка взаимосвязи оппортунистического поведения фирмы с состоянием национальной экономики

Статистическую оценку значимости взаимосвязи оппортунистического поведения фирмы с состоянием национальной экономики Российской Федерации представляется возможным дать через оценку тесноты взаимосвязи количества экономических правонарушений и споров, как результативных показателей, с показателями экономического состояния национальной экономики, как показателями – факторами. Такая оценка в первом приближении может быть дана в рамках корреляционно-регрессионного анализа по значению коэффициента корреляции.

В качестве результативных показателей нами рассматривается количество экономических правонарушений и споров по отдельным их видам (составу дел). Перечень этих показателей был определен нами ранее и представлен в таблице 3.1 с присвоенными им кодами.

Корреляционный и регрессионный анализы являются смежными разделами математической статистики, и предназначаются для изучения по выборочным данным статистической взаимосвязи ряда величин; некоторые из которых являются случайными. При статистической зависимости величины не связаны между собой функционально, но как случайные величины заданы совместным распределением вероятностей.

Раздел математической статистики, посвященный изучению взаимосвязей между случайными величинами называется *корреляционным анализом*. Основная задача корреляционного анализа – установление тесноты и характера связи между результативными (зависимыми) и факторными (независимыми) показателями в изучаемом явлении или процессе. Корреляционную связь можно обнаружить только при массовом сопоставлении фактов.

Таблица 3.1 - Экономические правонарушения и споры (результативные показатели)

Наименование	Код
1. Рассмотрено дел, всего	Y0
2. в том числе	
3. о договорах и договорных обязательствах	Y1
4. корпоративные споры	Y2
5. связанные с применением налогового законодательства	Y3
6. связанные с применением таможенного законодательства	Y4
7. связанные с применением законодательства об охране окружающей среды	Y5
8. связанные с применением законодательства о земле	Y6
9. связанные с применением антимонопольного законодательства	Y7
10. о несостоятельности (банкротстве)	Y8

Корреляция позволяет оценить меру взаимосвязи исследуемых переменных. Наиболее известна и широка применяется на практике оценка корреляции Пирсона, характеризуемая коэффициентом корреляции. При вычислении коэффициента корреляции Пирсона предполагается, что переменные измерены, как минимум, в интервальной шкале. Некоторые другие коэффициенты корреляции могут быть вычислены для менее информативных шкал. Коэффициенты корреляции изменяются в пределах от -1.00 до +1.00.

Необходимо обратить внимание на характер (знак) коэффициента корреляции. Отрицательное значение коэффициента корреляции означает, что переменные имеют строгую *отрицательную* корреляцию. Это значит, что результативный показатель изменяется в направлении обратном изменению показателя фактора. То есть, при увеличении показателя фактора результативный показатель уменьшается и наоборот, при уменьшении показателя фактора результативный показатель увеличивается.

Положительное значение коэффициента корреляции означает, что переменные имеют строгую *положительную* корреляцию. То есть, при увеличении показателя фактора результативный показатель увеличивается, а при уменьшении показателя фактора результативный показатель также уменьшается.

Следует иметь в виду, что значение коэффициента корреляции близкое или равное 0.00 означает отсутствие корреляции. Сила взаимосвязи показателей-факторов и результативных показателей определяется близостью коэффициента корреляции к +1.0 или к - 1.0. Чем ближе абсолютное значение коэффициента корреляции к 1,00, тем теснее взаимосвязь значений показателей факторов с результативными показателями.

В таблицах 3.2 - 3.5 представлены результаты оценки значимости (силы и характера) взаимосвязи значений показателей-факторов состояния национальной экономики с количеством правонарушений и споров по их видам (составу дел), как результативных показателей.

Значимыми мы приняли показатели – факторы, теснота связи которых с результативным показателем характеризуется коэффициентом корреляции, превосходящим по абсолютной величине 0,5. В таблицах 3.2 - 3.5 эти показатели-факторы выделены фоном.

Существенными мы приняли показатели – факторы, теснота связи которых с результативным показателем характеризуется коэффициентом корреляции, превосходящим по абсолютной величине 0,75. В таблицах 3.2 - 3.5 эти показатели-факторы выделены жиром.

Значимыми мы приняли показатели – факторы, теснота связи которых с результативным показателем характеризуется коэффициентом корреляции, превосходящим по абсолютной величине 0,5. В таблицах эти показатели-факторы выделены фоном.

Существенными мы приняли показатели – факторы, теснота связи которых с результативным показателем характеризуется коэффициентом корреляции,

превосходящим по абсолютной величине 0,75. В таблицах эти показатели-факторы выделены шрифтом.

Показатели факторы, теснота связи которых с результативными показателями

Таблица 3.2 – Значимость влияния факторов состояния мировой экономики (внешние экономические связи) на экономическое поведение фирмы, R

Показатель фактор	Результативный показатель								
	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8
3X1	0,726	-0,002	-0,609	-0,609	-0,337	-0,269	0,487	-0,660	-0,703
3X2	-0,587	0,821	-0,522	-0,522	0,629	-0,169	0,489	0,633	0,027
3X3	0,607	-0,776	0,371	0,371	-0,465	-0,056	-0,287	-0,376	-0,309
3X4	0,697	-0,713	0,273	0,273	-0,623	-0,213	-0,200	-0,309	-0,382
3X5	0,344	-0,539	0,290	0,290	0,023	0,120	-0,141	-0,238	-0,282
3X6	-0,382	-0,196	0,476	0,476	0,452	0,955	-0,224	-0,550	0,643

Таблица 3.3 – Значимость влияния факторов национальной экономики на экономическое поведение фирмы, R

Показатель фактор	Результативный показатель								
	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8
2X1	0,523	-0,865	0,465	0,465	-0,409	0,214	-0,379	-0,613	-0,115
2X2	0,590	-0,840	0,474	0,474	-0,380	0,228	-0,370	-0,630	-0,178
2X3	0,035	0,562	-0,581	-0,581	-0,064	-0,571	0,803	0,912	-0,344
2X4	0,593	-0,873	0,561	0,561	-0,571	0,069	-0,487	-0,495	-0,128
2X5	-0,299	0,011	0,345	0,345	0,646	0,429	-0,063	0,074	0,150
2X6	0,666	0,205	-0,656	-0,656	-0,211	-0,382	0,713	0,281	-0,773
2X7	0,553	-0,765	0,355	0,355	-0,341	0,302	-0,236	-0,717	-0,145
2X8	-0,265	0,594	-0,229	-0,229	0,356	-0,383	0,424	0,801	-0,169
2X9	-0,371	0,086	0,019	0,019	0,726	0,392	0,192	0,059	0,077
2X10	0,512	0,505	-0,754	-0,754	-0,232	-0,717	0,741	0,701	-0,780
2X11	0,715	-0,648	0,237	0,237	-0,554	-0,176	-0,108	-0,305	-0,420
2X12	0,516	-0,484	0,037	0,037	-0,074	0,292	0,116	-0,692	-0,319
2X13	0,194	0,664	-0,525	-0,525	0,007	-0,293	0,634	0,393	-0,342

Таблица 3.4 – Значимость влияния факторов состояния ближнего окружения фирмы на экономическое поведение фирмы, R

Показатель фактор	Результативный показатель								
	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8
1X1	0,739	-0,452	-0,135	-0,135	-0,796	-0,529	0,042	-0,166	-0,526
1X2	0,631	-0,554	-0,080	-0,080	-0,897	-0,443	-0,427	-0,478	-0,317
1X3	0,568	0,381	-0,693	-0,693	-0,300	-0,724	0,717	0,791	-0,797
1X4	0,789	-0,307	-0,253	-0,253	-0,863	-0,814	0,001	0,065	-0,685
1X5	0,378	-0,420	-0,048	-0,048	-0,748	-0,242	-0,308	-0,412	-0,051
1X6	0,379	0,451	-0,709	-0,709	-0,272	-0,609	0,779	0,749	-0,576
1X7	-0,316	-0,216	0,184	0,184	-0,058	0,396	-0,349	-0,447	0,544
1X8	0,616	-0,054	-0,418	-0,418	-0,728	-0,568	0,272	-0,005	-0,478
1X9	0,523	0,100	-0,492	-0,492	-0,637	-0,536	0,343	0,053	-0,428
1X10	-0,343	0,407	-0,179	-0,179	-0,254	-0,334	0,093	0,438	0,317

Таблица 3.5 – Значимость влияния факторов экономического состояния (внутренней среды) фирмы на экономическое поведение фирмы, R

Показатель фактор	Результативный показатель								
	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8
0X1	0,587	-0,827	0,396	0,396	-0,377	0,234	-0,314	-0,681	-0,190
0X2	0,255	-0,444	0,232	0,232	-0,076	0,575	-0,442	-0,907	0,128
0X3	0,514	-0,823	0,467	0,467	-0,395	0,192	-0,315	-0,533	-0,121
0X4	-0,360	0,796	-0,571	-0,571	0,414	-0,128	0,343	0,308	-0,018
0X5	0,487	-0,873	0,484	0,484	-0,381	0,236	-0,398	-0,606	-0,088
0X6	0,712	0,192	-0,705	-0,705	-0,357	-0,402	0,645	-0,249	-0,835
0X7	-0,180	0,867	-0,707	-0,707	0,477	-0,070	0,661	0,272	-0,182
0X8	-0,519	0,018	0,471	0,471	0,527	0,268	-0,198	0,376	0,362
0X9	0,200	-0,776	0,405	0,405	-0,465	-0,088	-0,547	-0,277	0,001
0X10	-0,523	0,115	0,421	0,421	0,578	0,333	-0,105	0,553	0,333
0X11	-0,486	0,328	-0,068	-0,068	-0,137	-0,275	-0,199	0,409	0,409
0X12	0,817	-0,109	-0,542	-0,542	-0,615	-0,495	0,343	-0,418	-0,727
0X13	0,401	0,341	-0,405	-0,405	0,030	-0,393	0,720	0,697	-0,628
0X14	0,042	-0,107	0,277	0,277	0,405	0,238	0,034	0,059	-0,132
0X15	0,177	-0,231	0,400	0,400	0,139	0,071	-0,127	0,120	-0,195
0X16	0,248	0,094	-0,063	-0,063	0,350	-0,327	0,373	0,356	-0,511
0X17	0,088	0,183	-0,042	-0,042	0,367	-0,083	0,330	0,363	-0,350

характеризуется коэффициентом корреляции, по абсолютной величине не превосходящим 0,50 принята нами как несущественная. В таблицах эти показатели-факторы не выделяются (выполнены обычным шрифтом).

Результаты расчетов показали. В группе показателей факторов «Состояние мировой экономики (внешних экономических связей)» существенной по выдвинутым нами критериям можно признать взаимосвязь «Количества экономических правонарушений и споров о договорах и договорных обязательствах» с показателями факторами «Внешний долг Российской Федерации в % к ВВП» и «Внешнеторговый оборот Российской Федерации», взаимосвязь «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением законодательства об охране окружающей среды», с показателем фактором « Миграция. Выбыло из Российской Федерации».

В группе показателей факторов «Состояние национальной экономики» существенной по выдвинутым нами критериям можно признать взаимосвязь «Количества экономических правонарушений и споров о договорах и договорных обязательствах» с показателями факторами «Индекс физического объема ВВП», «Индекс физического объема инвестиций в основной капитал», «Доходы консолидированного бюджета», «Уровень безработицы населения»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с корпоративными спорами» с показателем фактором «Индекс потребительских цен»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением налогового законодательства» с показателем фактором «Индекс потребительских цен»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением законодательства о земле» с показателями факторами «Доля инвестиций в основной капитал в ВВП»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением антимонопольного законодательства » с показателями факторами «Доля инвестиций в основной капитал в ВВП», «Уровень безработицы населения»; «Количества экономических

правонарушений и споров о несостоятельности (банкротстве)» с показателями факторами «Ставка рефинансирования ЦБ РФ», «Индекс потребительских цен».

В группе показателей факторов «Состояние ближайшего окружения фирмы» существенной по выдвинутым нами критериям можно признать взаимосвязь «Количества экономических правонарушений и споров всего» с показателем фактором «Сумма убытка»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением таможенного законодательства» с показателями факторами «Темп роста кредиторской задолженности организаций», «Темп роста просроченной кредиторской задолженности организаций», «Темп роста дебиторской задолженности организаций»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением законодательства об охране окружающей среды» с показателем фактором «Темп роста дебиторской задолженности организаций»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением законодательства о земле» с показателем фактором «Доля просроченной дебиторской задолженности в общей её сумме»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением антимонопольного законодательства» с показателем фактором «Доля просроченной кредиторской задолженности в общей её сумме»; «Количества экономических правонарушений и споров о несостоятельности (банкротстве)» с показателем фактором «Доля просроченной кредиторской задолженности в общей её сумме».

В группе показателей факторов «Экономическое состояние (внутренняя среда) фирмы» существенной по выдвинутым нами критериям можно признать взаимосвязь «Количества экономических правонарушений и споров всего» с показателем фактором «Доля убыточных организаций»; «Количества экономических правонарушений и споров о договорах и договорных обязательствах» с показателями факторами «Индекс производительности труда», «Индекс фондоотдачи в сопоставимых ценах», «Индексы фондовооруженности труда», «Индексы физического объема выпуска товаров и услуг»,

«Оборачиваемость оборотных активов», «Выручка организаций»; «Количества экономических правонарушений и споров, связанных с применением антимонопольного законодательства» с показателем фактором «Индекс физического объема основных фондов»; «Количества экономических правонарушений и споров о несостоятельности (банкротстве)» с показателем фактором «Средняя стоимость оборотных активов».

Для всех результативных показателей, характеризующих в нашей работе интенсивность оппортунистического поведения фирмы и признанных нами существенными показателей – факторов были определены параметры уравнений регрессии их взаимосвязи.

В основу нами было положено полиномиальное уравнение регрессии второй степени вида

$$Y=a+bX+cX^2,$$

в котором Y – результативный показатель, X - показатель фактор, a , b и c – параметры уравнения регрессии.

Полиномиальное уравнение регрессии больше чем другие функции подходит к исследованию наших показателей. Полиномиальное уравнение регрессии применяется для описания попеременно возрастающих и убывающих временных рядов.

Степень полинома определяет количество экстремумов (пиков), т.е. максимальных и минимальных значений во временных рядах, исследуемых показателей, в анализируемом периоде времени.

Именно так ведут себя исследуемые нами результативные показатели и показатели факторы в периоде времени с 2008 по 2014 гг. , демонстрируя наличие двух экстремумов.

В таблице 3.6 для каждого из установленных нами уравнений регрессии приведены значения его параметров.

Для обобщенной оценки качества установленных уравнений регрессии используют коэффициент детерминации R^2 .

Значение коэффициента детерминации R^2 , как меры определенности, всегда находится в пределах интервала $[0;1]$.

Таблица 3.6 – Существенные факторы оппортунистического поведения фирмы. Параметры уравнений регрессии. Обобщенная оценка качества уравнений регрессии. **Выборка**

Наименование показателя-фактора	Код	Параметр уравнения регрессии			Оценка значимости	
		a	b	c	R	R ²
Результативный показатель «Рассмотрено дел всего (Y0)»						
1. Темп роста дебиторской задолженности организаций, в % к предыдущему году	1X4	2793,4	-49,955	0,230	0,789	0,804
2. Сумма убытка, в % к предыдущему году	0X12	73,859	-0,221	-0,001	0,817	0,673
Результативный показатель «Рассмотрено дел о договорах и договорных обязательствах (Y1)»						
1. Внешний долг Российской Федерации на начало года, в % к ВВП	3X2	684,22	-42,871	0,786	0,821	0,763
2. Индекс физического объема ВВП, в % к предыдущему году	2X1	8139,5	-155,76	0,755	-0,865	0,855
3. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	2X2	2475	-44,126	0,2052	-0,840	0,830
4. Доходы консолидированного бюджета, в % к предыдущему году	2X4	833,15	-11,099	0,042	-0,873	0,828
5. Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	2X7	443002	-8855,2	44,262	-0,765	0,906
6. Индекс производительности труда в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X1	21975	-426,38	0,078	-0,827	0,874
7. Индекс фондоотдачи в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X3	9055,2	-180,5	0,910	-0,823	0,859
8. Индексы фондовооруженности труда в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X4	43929	-850,56	4,127	0,796	0,801
9. Индексы физического объема выпуска товаров и услуг, в % к предыдущему году	0X5	8182,3	-155,99	0,753	-0,873	0,853
10. Оборачиваемость оборотных активов, в % к предыдущему году	0X7	454,41	-8,071	0,045	0,861	0,954
11. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в фактически действовавших ценах, в % к предыдущему году	0X9	1767,9	-25,686	0,099	-0,776	0,874

Продолжение таблицы 3.6

Наименование показателя-фактора	Код	Параметр уравнения регрессии			Оценка значимости	
		a	b	c	R	R ²
Результативный показатель «Рассмотрено дел связанных с корпоративными спорами (Y2)»						
1. Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году	2X10	20026	-367,58	1,695	-0,754	0,650
Результативный показатель «Рассмотрено дел связанных с применением налогового законодательства (Y3)»						
1. Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году	2X10	-893,47	20,146	-0,101	-0,754	0,581
Результативный показатель «Рассмотрено дел связанных с применением таможенного законодательства (Y4)»						
1. Темп роста кредиторской задолженности организаций, в % к предыдущему году	1X1	14817	-239,12	0,971	-0,796	0,770
2. в том числе просроченной	1X2	1919,2	-28,08	0,108	-0,897	0,830
3. Темп роста дебиторской задолженности организаций, в % к предыдущему году	1X4	2708,3	-36,925	0,127	-0,863	0,753
Результативный показатель «Рассмотрено дел, связанных с применением законодательства об охране окружающей среды (Y5)»						
1. Миграция. Выбыло из Российской Федерации, в % к предыдущему году	3X6	81,542	-0,035	0,001	0,955	0,955
2. Темп роста дебиторской задолженности организаций, в % к предыдущему году	1X4	3126,2	-50,116	0,206	-0,814	0,823

Окончание таблицы 3.6

Наименование показателя-фактора	Код	Параметр уравнения регрессии			Оценка значимости	
		a	b	c	R	R ²
Результативный показатель «Рассмотрено дел связанных с применением законодательства о земле, (У6)»						
1. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в текущих ценах, в %	2X3	6323,6	-645,14	16,749	0,803	0,644
2. Доля просроченной дебиторской задолженности в общей её сумме, %	1X6	-69,622	34,883	-0,134	0,779	0,606
Результативный показатель «Рассмотрено дел связанные с применением антимонопольного законодательства, (У7)»						
1. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в текущих ценах, в %	2X3	16323	-1653,7	42,081	0,912	0,947
2. Уровень безработицы населения, %	2X8	388,39	-105,57	9,190	0,801	0,758
3. Доля просроченной кредиторской задолженности в общей её сумме, %	1X3	478,5	-179,13	19,729	0,791	0,657
4. Индекс физического объема основных фондов в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X2	-223601	4364,7	-21,286	-0,907	0,838
Результативный показатель «Рассмотрено дел о несостоятельности (банкротстве), (У8)»						
1. Ставка рефинансирования ЦБ РФ (на конец года), %	2X6	91,677	6,728	-0,75	-0,773	0,600
2. Индекс потребительских цен, в % к предыдущему году	2X10	-2738,3	856,84	-0,283	-0,780	0,618
3. Доля просроченной кредиторской задолженности в общей её сумме, %	1X3	49,593	33,453	-4,434	-0,797	0,650
4. Индекс физического объема основных фондов в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	0X6	291,11	-1994	0,001	-0,835	0,697

Если значение коэффициента детерминации R^2 близко к единице, это означает, что построенная модель (уравнение регрессии) объясняет почти всю изменчивость результативного показателя. И наоборот, значение коэффициента детерминации R^2 близкое к нулю, означает, что качество построенной модели (уравнения регрессии) является недостаточным для признания достоверной взаимосвязь результативного показателя с показателем фактором.

Коэффициент детерминации R^2 показывает, на сколько процентов ($R^2 * 100\%$) установленное уравнение регрессии описывает связь между исследуемыми показателями Y и X .

Практически все, признанные нами существенными, показатели факторы более чем на 60,0%, определяют значения результативных показателей.

Толкование результатов корреляционно – регрессионного анализа, только на основе количественных значений коэффициентов корреляции и детерминации затруднено. Высокие значения коэффициента детерминации, вообще говоря, не свидетельствуют о наличии причинно-следственной зависимости между показателями (также как и в случае обычного коэффициента корреляции). Например, если исследуемые на взаимосвязь результативные показатели и показатели факторы на самом деле не связанные друг с другом имеют возрастающую динамику, то коэффициент детерминации будет достаточно высок.

Логическая и смысловая адекватность модели (уравнения регрессии) сути исследуемого явления и процесса имеют первостепенную важность для получения адекватных выводов.

Кроме того, для обеспечения должного качества исследования статистических взаимосвязей необходимо тщательно оценить другие стороны изучаемых явлений и процессов, таких как лаги, мультиколлинеарность, авторегрессия, многофакторный анализ для чего отсутствует необходимое количество и детализация исходной статистической информации.

Именно поэтому, сделанные нами в дальнейшем выводы, построенные на осмыслении выявленных нами взаимосвязей, носят обобщённый характер.

3.2 Механизмы сдерживания оппортунистического поведения фирмы

Многие, из рассмотренных нами в качестве показателей факторов, индикаторы экономического состояния национальной экономики формировались под существенным негативным влиянием мирового финансового кризиса и экономической политики ведущих мировых держав в отношении к Российской Федерации. Изменить их значения в направлении, способствующему сдерживанию оппортунистического поведения фирм Российской Федерации в короткие сроки практически невозможно. В таких условиях необходимо коренным образом пересмотреть экономическую политику государства с ориентацией на развитие самодостаточной национальной экономики на основе коренных инновационных преобразований. Успех таких преобразований невозможен без адекватного, учитывающего особенность сложившейся ситуации, совершенствования социально - экономических институтов. Необходимо формировать условия, способствующие лояльному поведению фирм, образу мышления и действий их собственников, менеджеров и сотрудников в направлении ускорения инновационных преобразований в экономике на основе внедрения последних достижений научно-технического прогресса, коренного повышения эффективности производства и научно-технического уровня выпускаемой продукции.

Поэтому мы считаем, что наиболее действенный механизм сдерживания оппортунистического поведения фирмы главным образом связан с развитием институтов, регулирующих экономические отношения в национальной экономике Российской Федерации (рисунок 3.1).

Во-первых это совершенствование деятельности формальных институтов противодействия оппортунистическому поведению фирмы:

- ужесточение законодательства в направлении строгого соблюдения договорной дисциплины;

1. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

ОППОРТУНИСТИЧЕСКОМУ ПОВЕДЕНИЮ ФИРМЫ:

- ужесточение законодательства в направлении строгого соблюдения договорной дисциплины; усиление контроля (мониторинг) и ужесточение санкций за ненадлежащее исполнение действующих правовых и нормативных актов;
- совершенствование деятельности судебных органов в направлении обеспечения неотвратимости применения наказаний за экономические правонарушения.

2. АКТИВИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ

ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ:

- разработка и осуществление образовательных программ предотвращения оппортунистического поведения фирмы;
- материальная и информационная поддержка деятельности общественных аналитических организаций, способствующих своевременному выявлению и предотвращению оппортунистического поведения фирм;
- разработка социально-экономических прогнозов интенсивности оппортунистического поведения фирм и на этой основе разработка и осуществление научно-технических программ целевых экономических преобразований национальной экономики, обеспечивающих сдерживание оппортунистического поведения фирм.

Рисунок 3.1 Механизм сдерживания оппортунистического поведения фирмы

- усиление контроля (мониторинг) и санкций за ненадлежащим исполнением действующих законодательных и нормативных актов;

- совершенствование деятельности следственных и судебных органов в направлении обеспечения неотвратимости применения наказаний за экономические правонарушения.

Во-вторых - активизация деятельности по профилактике оппортунистического поведения фирмы:

- разработка и осуществление образовательных программ предотвращения оппортунистического поведения фирмы;

- материальная и информационная поддержка деятельности общественных аналитических организаций, способствующих выявлению и противодействию оппортунистическому поведению фирм;

- разработка социально-экономических прогнозов интенсивности оппортунистического поведения фирм и на этой основе разработка и осуществление научно-технических программ целевых экономических преобразований национальной экономики, обеспечивающих сдерживание оппортунистического поведения фирм.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель исследования состоит в установлении значимых факторов оппортунистического поведения фирмы, выражающегося в экономических правонарушениях и спорах, выявлении механизмов сдерживания такого поведения.

Доминирующим направлением исследования поведения субъектов экономической системы в настоящее время является неоинституционализм.

Институты в неоинституциональной экономике – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между субъектами экономической системы.

В рамках основных концептуальных теоретических направлений неоинституционализма, к которым относятся теория транзакционных издержек, теория прав собственности, теория контрактов, теория фирмы и теория институтов, формируется понятие оппортунистического поведения субъектов экономической системы.

В уточненной формулировке под оппортунистическим поведением понимают отношение субъектов экономической системы по поводу одностороннего перераспределения прав собственности в ущерб экономическим интересам контрагента, основанные на преднамеренном использовании асимметрии информации и ненаблюдаемых действиях.

По юридическому квалификационному признаку деяний можно выделить несколько типов оппортунистического поведения фирмы: экономические преступления, экономические правонарушения и экономические споры.

Экономические правонарушения и экономические споры фирм являются предметом разбирательства арбитражных судов и находят отражение в судебной статистике Российской Федерации, где классифицируются по категориям и составу судебных дел.

В соответствии с основными категориями судебных дел выделяются экономические правонарушения и споры, возникающие из гражданских и

административных правоотношений. Как отдельная категория рассматриваются дела о несостоятельности и банкротстве.

В соответствии с составом судебных дел в экономических правонарушениях и спорах выделяются правонарушения и споры, связанные с заключением договоров и исполнением договорных отношений, а также правонарушения и споры, связанные с конкретными законодательствами.

За анализируемый период с 2008 г. по 2014 г. общее количество экономических правонарушений и споров, рассмотренных арбитражными судами, увеличилось с 970,2 тыс. дел в 2008 г. до 1426,3 тыс. дел в 2014 г. или в 1,47 раза.

Судебная статистика по категориям судебных дел свидетельствует о росте количества экономических правонарушений и споров, возникающих из гражданских правоотношений 2,14 раза, и снижении экономических споров, возникающих из административных правоотношений на 12,5%. Особо стоит отметить снижение количества экономических правонарушений и споров, связанных с несостоятельностью (банкротством) фирм на 25%.

Разнонаправленная динамика привела к изменению структуры экономических правонарушений и споров по категориям дел. Доля споров, возникающих из гражданских правоотношений, увеличилась до 68,6% и стала преобладающей.

Судебная статистика по составу судебных дел свидетельствует о росте более чем в 2 раза количества правонарушений и споров, связанных с договорами и договорными обязательствами. Их доля увеличилась до 57,3% и стала преобладающей. Что касается других правонарушений и споров, динамика их является разнонаправленной. Выросло количество дел, связанных с таможенным законодательством и законодательством о земле. Сократилось количество дел, связанных с налоговым законодательством и законодательством об охране окружающей среды.

Следует отметить существенное увеличение темпов роста экономических правонарушений и споров в 2009 г.

Основным мотивом оппортунистического поведения, несомненно, выступает

жажда обогащения. Поэтому в работе основное внимание было сосредоточено на факторах экономического поведения фирмы, в группировке которых были выделены факторы состояния мировой экономики (точнее внешних экономических связей), факторы состояния национальной экономики, факторы состояния ближайшего окружения, факторы экономического состояния фирмы. Каждая из групп факторов была представлена совокупностью соответствующих экономических индикаторов.

Все индикаторы наглядно свидетельствуют об экономическом спаде нашей экономики в 2009 г. и весьма незначительных и снижающихся темпах ее восстановления в последующие годы.

Тот факт, что возрастание темпов роста экономических правонарушений и споров также приходится на 2009 г., свидетельствует о том, что интенсивность оппортунистического поведения фирмы напрямую связана с экономическим состоянием национальной экономики.

Значимость влияния изменения показателей факторов экономического состояния на динамику количества отдельных правонарушений и споров мы оценивали по коэффициенту корреляции. Фактор, влияние которого оценивалось коэффициентом корреляции превосходящим 0,5, признавалось нами значимым, а превосходящим 0,75 - существенным.

Например, на такой результативный показатель как количество правонарушений и споров, связанных с договорами и нарушением договорных обязательств, существенное влияние оказал такой фактор внешних экономических связей как внешний долг Российской Федерации. На тот же самый результативный показатель из факторов экономического состояния фирмы наиболее существенное влияние оказали: индекс производительности труда, индекс фондоотдачи, индекс физического объема продукции. Рост этих показателей факторов сопровождался снижением договорных правонарушений и споров. Рост же средней стоимости оборотных активов (главным образом дебиторской задолженности) оказал существенное влияние на рост количества

договорных правонарушений и споров.

По каждому из рассмотренных нами типов правонарушений и споров были выявлены свои специфические группы значимых и существенных показателей факторов экономического состояния национальной экономики. Для результативных показателей и показателей факторов, взаимосвязь которых была признана нами существенной, были установлены значения параметров полиномиальных уравнений регрессии. Качественная оценка характера и тесноты взаимосвязи практически всех выделенных нами показателей, выполненная по коэффициенту детерминации, свидетельствует о том, что изменение результативных показателей, более чем на 60,0% обусловлено изменением соответствующих показателей, а по некоторым из них превышает 80,0 и даже 90,0 процентов.

Многие, из рассмотренных нами в качестве показателей факторов, индикаторы экономического состояния национальной экономики формировались под существенным негативным влиянием мирового финансового кризиса и экономической политики ведущих мировых держав в отношении к Российской Федерации. Изменить их значения в направлении, способствующему сдерживанию оппортунистического поведения фирм Российской Федерации в короткие сроки практически невозможно. В таких условиях необходимо коренным образом пересмотреть экономическую политику государства с ориентацией на развитие самодостаточной национальной экономики на основе коренных инновационных преобразований. Успех таких преобразований невозможен без адекватного, учитывающего особенность сложившейся ситуации, совершенствования социально - экономических институтов. Необходимо формировать условия, способствующие лояльному поведению фирм, образу мышления и действий их собственников, менеджеров и сотрудников в направлении ускорения инновационных преобразований в экономике на основе внедрения последних достижений научно-технического прогресса, коренного повышения эффективности производства и научно-технического уровня

выпускаемой продукции.

По нашему мнению наиболее действенный механизм сдерживания оппортунистического поведения фирмы главным образом связан с развитием институтов, регулирующих экономические отношения в национальной экономике Российской Федерации.

Во-первых, это совершенствование деятельности формальных институтов противодействия оппортунистическому поведению фирмы:

- ужесточение законодательства в направлении строгого соблюдения договорной дисциплины;
- усиление контроля (мониторинг) и санкций за ненадлежащим исполнением действующих законодательных и нормативных актов;
- совершенствование деятельности следственных и судебных органов в направлении обеспечения неотвратимости применения наказаний за экономические правонарушения.

Во-вторых, - активизация деятельности по профилактике оппортунистического поведения фирмы:

- разработка и осуществление образовательных программ предотвращения оппортунистического поведения фирмы;
- материальная и информационная поддержка деятельности общественных аналитических организаций, способствующих выявлению и противодействию оппортунистическому поведению фирм;
- разработка социально-экономических прогнозов интенсивности оппортунистического поведения фирм и на этой основе разработка и осуществление научно-технических программ целевых экономических преобразований национальной экономики, обеспечивающих сдерживание оппортунистического поведения фирм.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Коллектив авторов / Под ред. А.А. Аузана. – 2е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447с.
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики /Д. Норт– М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. – М., 1999. – Т.1. – 384с.
4. Тамбовцев В.Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории /В. Л. Тамбовцев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т.5. - №3.
5. Разжабова З.К. Мировая экономика: Учебник – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 336с.
6. Кошелев А.Н. Национальная экономика. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2008. – 160с.
7. Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 36) / В. Мау и др.; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.; Ин-т экон. Политики им. Е.Т. Гайдара. – Москва: Издательство Ин-та Гайдара, 2015. – 576с.
8. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
9. Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник- 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 336 с. – (Высшее образование).
10. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л.С. Тарасевич, 3-е изд. - СПб.: изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2004. – 544 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).

11. Макаров А.М. Причины возникновения и управленческие методы преодоления оппортунизма в современном предпринимательстве // российское предпринимательство. — 2005. — № 1 (61). — с. 81-86.

12. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике Ростов – н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000

13. Современный экономический рост. Теория и регрессионный анализ: монография / Н. П. Горидько, Р. М., - М.: Инфра-М, 2016 - 343 с.

14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

15. Официальный сайт Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cdep.ru>

