

**Нікитенко Д. В.**, кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна

### **МОДЕЛІ ОПОРТУНІСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ**

*В статті розглянута сутність опортуністичної поведінки суб'єктів інвестиційного процесу та її вплив на інвестиційну безпеку. Розглянуті передумови та моделі міжвидових та внутривидових відносин, де виникає загроза появи опортунізму. Оскільки відносини між економічними агентами відбуваються з метою реалізації особистих економічних інтересів, то основною передумовою виникнення опортуністичної поведінки ми визначаємо психофізіологічні риси особистості. До внутривидових відносин, де може зустрічатись опортуністична поведінка, належать горизонтальні відносини між економічними агентами – суб'єктами господарської діяльності. До міжвидових відносин належать вертикальні відносини між бізнесом та державою, власниками та управлінцями, управлінцями та найманими працівниками. Зазначено, що специфічною формою опортуністичної поведінки у відносинах з державними органами є корупція. В статті робиться спроба запропонувати заходи протидії виникненню опортуністичної поведінки.*

**Ключові слова:** опортунізм, корупція, менталітет, інституціональні детермінанти, моделі опортуністичної поведінки.

**Никитенко Д. В.**, кандидат экономических наук, доцент, докторант, Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г.Ровно, Украина

### **МОДЕЛИ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОЦЕССА**

*В статье рассмотрена сущность оппортунистического поведения субъектов инвестиционного процесса и его влияние на инвестиционную безопасность. Рассмотрены предпосылки и модели межвидовых и внутривидовых отношений, где возникает угроза появления оппортунизма. Поскольку отношения между экономическими агентами совершаются с целью реализации личных экономических интересов, то основной причиной возникновения оппортунистического поведения мы определяем психофизиологические черты личности. К внутривидовым отношениям, где может встречаться оппортунистическое поведение, относятся горизонтальные отношения между экономическими агентами - субъектами хозяйственной деятельности. К межвидовым отношениям относятся вертикальные отношения между бизнесом и государством, собственниками и управленцами, управленцами и наемными работниками. Отмечено, что специфической формой оппортунистического поведения в отношениях с государственными органами является коррупция. В статье делается попытка предложить меры противодействия возникновению оппортунистического поведения.*

**Ключевые слова:** оппортунизм, коррупция, менталитет, институциональные детерминанты, модели оппортунистического поведения.

**Nikytenko Dmytro**, Candidate of Economics, Associate Professor, Doctoral student, National University of Water and Environmental Engineering, Rivne, Ukraine

## MODELS OF OPPORTUNISTIC BEHAVIOR OF SUBJECTS OF INVESTMENT PROCESS

**Introduction.** In addition to the classical factors of economic growth, which include capital (investments), the institutional factors are also distinguished, including the level of economic freedom, the level of propensity to opportunism (trust), the level of corruption, etc. Opportunistic behavior of economic agents and corruption as a special kind of it creates extremely unfavorable conditions for the growth of investment activity, since the antipode of opportunism is non-personalized trust, which is being a constructive institution, performs the most important function - to minimize transaction costs.

**Purpose.** The discovery of the causes of opportunistic behavior and the forms of its manifestation will enable us to establish mechanisms for its counteraction.

**Results.** The article discusses the essence of opportunistic behavior of the subjects of the investment process and its impact on investment security. The preconditions and models of interspecies and intraspecies relationships are considered. Since relations between economic agents occur in order to realize their personal economic interests, we determine the psychophysiological features of the individual as the main precondition for the emergence of opportunistic behavior. Intraspecies relationships, where opportunistic behavior can occur, is horizontal relationships between economic agents - economic entities. Interspecies relationships include vertical relationships between business and government, owners and managers, managers and employees. Among the universal methods of enrichment should be the following: the presence of agents and accomplices of private capital in the state bodies; creation of a quasi-state form of private capital activity; creation of "ghost enterprises"; tax evasion and others.

**Conclusion.** In the article author attempts to propose measures to counteract the emergence of opportunistic behavior to decrease transaction costs of investment process.

**Keywords:** opportunism, corruption, mentality, institutional determinants, models of opportunistic behavior.

**JEL Classification:** K420; D23; D91; E71.

**Постановка проблеми.** Інвестиції як класичний фактор економічного зростання є предметом досліджень багатьох науковців від середини ХХ ст. Проте крім класичних факторів економічного зростання сучасні науковці виділяють також і інституціональні чинники, серед яких виділяють рівень економічної свободи, рівень схильності до опортунізму (довіри), рівень корупції тощо. Опортуністична поведінка економічних агентів та корупція як особливий її різновид створюють надзвичайно несприятливі умови для зростання інвестиційної активності адже антиподом опортунізму є неперсоніфікована довіра, яка, будучи конструктивним інститутом, виконує чи не найголовнішу функцію – мінімізацію трансакційних витрат. Тому виявлення причин опортуністичної поведінки та форм її прояву дозволить вибудувати механізми її протидії.

**Аналіз останніх досліджень.** Вперше поняття «опортуністична поведінка» у зв'язці з трансакційними витратами в економічну теорію ввів О. Уільямсон, який досліджував ефективність контрактних відносин. Питаннями опортуністичної поведінки займалися науковці – представники інституціоналізму: Дж. Б'юкенен [1], К. Віксель, Т. Еггерсон [2], Дж. Стіглер, П. Мілгром та Дж. Робертс [3], В. Полтерович [4], М. Одінцева, В. Тамбовцев. Серед вітчизняних науковців дослідженням трансформації інституціонального середовища та виникненням внаслідок цього деструктивних форм були присвячені праці С. Архереєва, Н. Литвиненко [5], О. Прутської, Д. Ядранського та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний теоретичний доробок досліджень

трансформації інституціонального середовища, питання опортуністичної поведінки та дослідження її впливу на інвестиційну безпеку є недостатньо дослідженими. Адже такого роду поведінка є динамічним явищем, яка змінює форми прояву, а тому потребує глибоких досліджень на основі мультидисциплінарного підходу.

**Мета статті.** Головною метою статті є аналіз сутності і форм прояву опортуністичної поведінки як загрози інвестиційній безпеці та пошуку шляхів її нейтралізації.

**Виклад основного матеріалу.**

Трансформація економіки України передбачала становлення ринкових інститутів, які вимагали наявності відповідного інституціонального середовища і тривалого періоду для їх адаптації в специфічних умовах. Оскільки слабке інституціональне середовище не спроможне «прийняти» (імпортувати) інститут більш високого рівня організації, то виникають деформації існуючого інституціонального середовища, що у свою чергу створює сприятливі умови для опортуністичної поведінки економічних агентів. Нерозвиненість інституційної системи реалізації державної влади, непрозорість економічної політики досить часто робили неефективні норми (відносини суб'єктів господарювання з тіньовим сектором та корумпованими чиновниками) більш вигідними, ніж слідування правовим нормам. Серед чинників, що сприяють збереженню неефективних норм в інституційному середовищі, виділяють наступні:

- державна монополія у формуванні інститутів та інституційного середовища призводить до можливості упровадження неефективних інститутів та інституційних;

- здирицтво та невиконання взятих зобов'язань (до, під час та після здійснення

інвестицій) за одночасною відсутністю надання гарантій дотримання прав власності;

- ймовірність втрати урядовцями та впливовими групами політичної влади в майбутньому (короткий політичний цикл) не стимулює правлячу еліту створювати суспільно прийнятні й ефективні економічні інститути;

- ймовірність втрати олігархами економічної влади в майбутньому призводить до намагання ними шляхом підкупу урядовців, шантажу та використання інших методів зберегти джерела отримання ренти (державна підтримка неефективних виробництв третього та четвертого технологічних укладів).

Всі ці чинники об'єднує те, що особам, які беруть участь у прийнятті рішень притаманна опортуністична поведінка, ким би вони не були: урядовцями, політиками, державними службовцями, олігархами чи дрібними підприємцями.

Варто відмітити, що за Оксфордським словником до опортунізму ми можемо відносити всі випадки, коли актор порушує принципи - формальні або неформальні угоди (норми) [6]. Загалом опортуністична поведінка визначається всіма дослідниками як негативний тип соціальної поведінки з широким спектром дії – від морально-етичного до кримінального характеру, який має логічні негативні соціально-економічні наслідки. Серед передумов опортуністичної поведінки відносять вплив психологічних та соціальних детермінантів. З одного боку, форми опортуністичної поведінки є продуктом інституційного середовища, що склалося, і свідомої діяльності людини, що пояснює її соціально-економічний характер. З іншого боку, така поведінка є суцільно індивідуальною і залежить від психофізіологічних рис особистості (рис. 1).

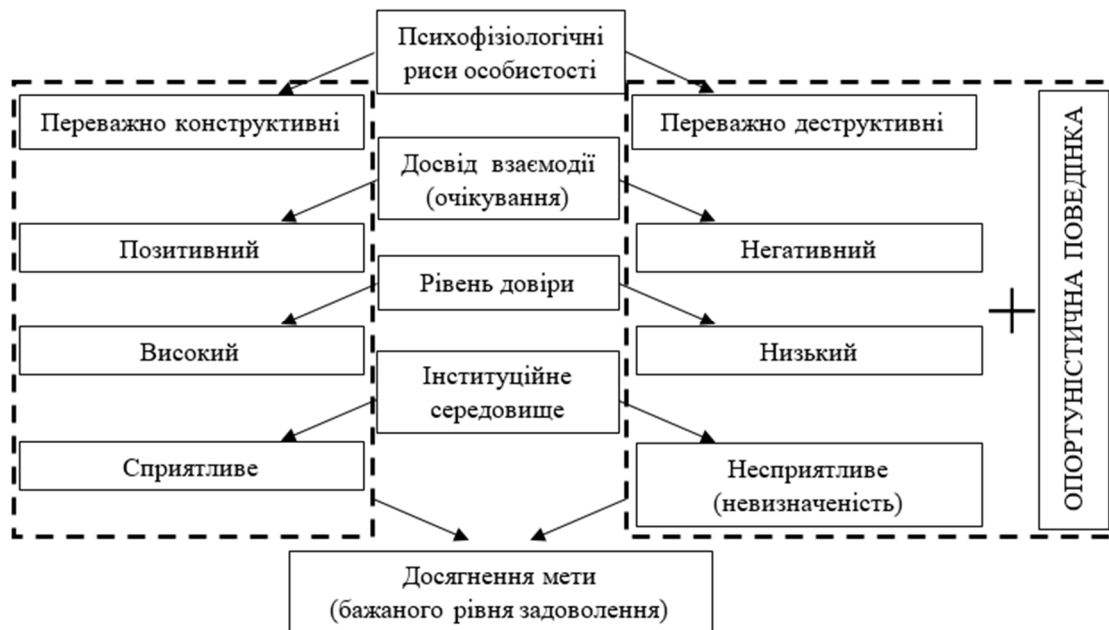


Рисунок 1 – Загальні передумови опортуністичної поведінки

Джерело: авторська розробка

Так, успішність економічної поведінки індивіда визначається широтою і різноманітністю відомих йому варіантів пристосування до інституційного середовища. Слабка пристосованість людини як біологічної істоти до природних умов є передумовою для формування нею адаптивної соціокультурної сфери, що представляє собою механізм вимушеної компенсації, який полегшує процес імітації найбільш адаптивної поведінки, а також забезпечує регулятивну і контрольну функції [7, С. 21-35]. Як зазначає Мельников В.В., «уміння використовувати евристичні алгоритми і знання поведінкових патернів, що дозволяють справлятися з типовими для даної інституційної системи проблемами, забезпечує індивіду більш високий рівень задоволеності, включаючи прийнятний рівень корисності або доходів» [8, С. 94]. Кількість індивідів, які живуть за рахунок стратегій брехні і обману, визначається як генетично, так і культурним середовищем. Їх добробут забезпечується за рахунок великого просоціального сегмента і залежить від довіри з боку жертв. Якщо з одного боку зростання довіри є чинником зниження

транзакційних витрат між суб'єктами господарювання та призводить до зростання сукупного добробуту, то, з іншого боку, вона сама стає джерелом зростання добробуту індивідів, для яких опортуністична поведінка є компенсацією слабкої пристосованості до інституційного середовища через невідповідність можливостей до потреб.

Отже, серед основних причин опортуністичної поведінки індивіда можна виділити наступні:

- слабкий рівень розвитку психофізіологічних рис особистості, що не дозволяє йому пристосуватись до інституціонального середовища без застосування норм деструктивного характеру;

- постійне відтворення ситуацій протягом життя, коли є «непереборні» труднощі на шляху до досягнення мети. Тому опортуністична поведінка стає найменш енергозатратним адаптаційним механізмом;

- досвід попередніх взаємодій із середовищем та отримання негативного результату робить з опортуністичної поведінки стратегію, яка відтворює сама себе в деякому полі взаємодій;

– низький рівень взаємної довіри сторін і негативні очікування, пов'язані з високою ймовірністю підступності контрагентів, робить з опортуністичної поведінки дію на випередження, найефективніший варіант пристосування до майбутнього. В цій ситуації опортуністична поведінка одного суб'єкта виникає як випереджаюча дія на очікування опортуністичної поведінки іншим суб'єктом.

Отже, опортуністична поведінка незважаючи на те, що стало її причиною, генерує поведінкову невизначеність, несприятливий відбір учасників і ринкових стратегій, виникнення ризику безвідповідального і недобросовісного виконання угод, тобто самовідтворюється та знижує ефективність інституціонального середовища. В підсумку, вона блокує можливість ефективної господарської діяльності, реалізації довгострокових інвестиційних проектів, появи нових інвестиційних суб'єктів, які не здатні функціонувати в токсичному середовищі, тому і є загрозою інвестиційній безпеці. Тому підвищення ефективності господарської діяльності залежить від здатності виявляти чинники формування і самовідтворення опортуністичної поведінки та задіяння механізмів їх протидії.

Щодо моделей опортуністичної поведінки то їх можна поділити на внутривидові та міжвидові. В контексті нашого дослідження до внутривидових моделей можна віднести модель опортуністичної поведінки «бізнес – бізнес». В даному випадку видом є суб'єкти господарської діяльності, поведінка яких будується на основі внутрішніх та зовнішніх умов організації. До міжвидових моделей ми відносимо моделі відносин: «економічні агенти (бізнес, громадяни) – держава» та відносини в межах бізнесу «власники – управлінці», «управлінці – наймані працівники».

Модель «Бізнес-бізнес».

Проблема узгодженості дій і створення сумісних стимулів могла б бути вирішена розробкою повного контракту, в якому має бути абсолютно точно визначено:

– що всі його учасники зобов'язані робити в кожному можливому випадку розвитку подій;

– встановлювати такий розподіл витрат і вигід в кожному з цих випадків, що кожна зі сторін знаходила б дотримання його умов оптимальним для себе варіантом;

– передбачати абсолютно всі випадки недотримання будь-якої зі сторін тих чи інших умов контракту і визначення відповідних до цих випадків санкцій.

В реальності укладанню і забезпеченню виконання повного і досконалого контракту перешкоджають непереборні труднощі – обмежена раціональність. Проявом обмеженої раціональності економічних агентів на рівні їх взаємодії один з одним є неповні контракти, які відображають «нездатність господарюючих суб'єктів передбачити і відобразити в умовах контракту всі події, що мають відношення до справи» [9, С. 81]. Іншою важливою причиною того, що реальні контракти практично завжди є неповними, відзначають обмежені когнітивні здібності господарюючих суб'єктів. Економічні агенти схильні уникати надмірно деталізовані контракти в силу того, що чим складніше контракт, тим більші витрати, пов'язані зі збором і аналізом інформації, вони понесуть.

Неповнота контрактів в поєднанні з характерною для більшості взаємодій асиметрією інформації відкриває можливості для опортуністичної поведінки з боку їх учасників. В її основі лежить розбіжність економічних інтересів, обумовлене обмеженістю ресурсів, невизначеність і, як наслідок, недосконала специфікація умов контракту.

Серед форм опортуністичної поведінки між суб'єктами господарювання виділяють: зловживання довірою та участь «таємничого агента» при укладанні контракту. Якщо зловживання довірою як форма опортуністичної поведінки представляє собою ситуацію коли один з економічних агентів шляхом надання неповної або викривленої інформації спричиняє додаткові

витрати контрагента, то участь «таємничого агента» (найрозповсюдженіша форма опортуністичної поведінки у відносинах між економічними агентами) полягає у змові одного з учасників угоди з іншими особами, які безпосередньо в угоді не беруть участі і виступають в якості цього «таємничого агента».

Слід зазначити, що рівень опортунізму та трансакційні витрати, що виникають внаслідок його функціонування, визначаються інституційними факторами, передусім тією групою, яка визначає наскільки держава виконує свою інституціональну функцію, пов'язану з захистом контрактів. На початкових етапах трансформації через нерозвиненість судової та правової системи держава не тільки погано захищала контракти, але й сама нерідко порушувала свої обов'язки по тим контрактам, де воно було контрагентом. В таких умовах суттєву роль в економіці відіграють неформальні інститути. Неформальні інститути у формі співробітництва з державними службовцями виступають альтернативою дотримання формальних норм, що гарантують виконання умов контрактів. За таких умов економічні агенти стають вимушеними використовувати особисті зв'язки, прохати або підкуповувати державних чиновників, щоб «обійти» або порушити закон.

Моделі «бізнес-держава», «громадяни - держава».

Відносини між державою і громадянами мають подвійну природу, яку Дж. Б'юккенен охарактеризував терміном «парадокс підлеглого» [1]: і держава, і громадяни одночасно виступають і в якості принципала, і в якості агента. В той же час державним службовцям органів виконавчої влади належить особливе місце в рамках соціального контракту між державою і громадянами. Як соціальна група, чиновники мають двох принципалів: держава (безпосередній принципал), яка наділяє чиновників повноваженнями для здійснення на практиці рішень, прийнятих політиками, і

громадяни (опосередкований принципал), доручають державі певні функції, що вимагають розробки відповідних рішень і їх реалізації.

Як зазначає Т. І. Ставцева, на самовідтворення опортуністичної поведінки чиновників впливають інформаційна асиметрія (непідконтрольність, а значить високий ступінь свободи для реалізації власної цільової функції) та ситуація невизначеності [10, С. 100]. За умов невизначеності, з одного боку, наслідки прийнятих рішень, що мають значний вплив на суспільство, практично не позначаються на суб'єкті прийняття рішень, що ні в якій мірі не стимулює держслужбовців до їх ретельної підготовки та обґрунтуванні. З іншого боку, сучасний державний апарат є складною ієрархічною структурою, де в міру передачі прав зверху вниз по організаційній драбині будь-який індивід виступає одночасно і агентом, і принципалом [2, С. 55]. Невизначеність також посилюється ще тим, що законодавство часто визначає лише загальні рамки поведінки, а управлінців відповідно до своїх владних повноважень розробляють конкретні норми поведінки та їх правозастосування. Важливим моментом у визначенні специфіки опортунізму чиновників є те, що їх орієнтація на особистий інтерес на шкоду інтересам принципалів посилюється в міру розширення доступу до владного ресурсу.

В моделі відносин «економічні агенти (бізнес, громадяни) - держава» опортуністична поведінка з боку держави набуває форми корупції, а з боку економічних агентів – тіньової економіки.

З теоретичної точки зору, суб'єкт відносин готовий відмовитися від опортунізму без зовнішнього примусу тільки в разі, коли витрати порушення контракту вище витрат його виконання. Тобто тільки за умови: повноти інформації про поведінку інших суб'єктів; довготривалості (бажано безперервної) взаємодії; незмінності складу учасників; наявності загрози серйозних санкцій за недотримання правил; наявності у

суб'єктів внутрішньої установки на неможливість порушення контракту, – можна сподіватися на стримування розповсюдження опортуністичної поведінки з боку держави в особі чиновників у відносинах «економічний агент (бізнес, громадяни) – держава».

Моделі «власник – управлінці» і «управлінці – наймані працівники».

Ключовими взаєминами у міжвидових моделях є відносини «власники – управлінці», «мажоритарні власники – міноритарні власники» та «управлінці – наймані працівники». Хоча схильність до опортуністичного поведінки властива всім економічним агентам, проте проявляється вона в різній мірі. Варто відмітити, що опортуністична поведінка на кшталт корупції з усіма соціально-економічними наслідками можлива і в самому процесі господарювання бізнес одиниць, особливо в корпораціях. Тому питання ідентифікації умов виникнення та виявлення самого факту опортуністичної поведінки в корпораціях є непростим завданням.

За час формування вітчизняної моделі корпоративного управління сформувався ряд її ключових характеристик і особливостей. Щодо ключових характеристик, то і для зарубіжних, і для вітчизняних корпорацій залишаються питання конфлікту інтересів та пошук ефективних механізмів зниження опортуністичної поведінки сторін. Сторонами конфлікту, а отже суб'єктами корпоративного управління є: власники корпорації (мажоритарні та міноритарні акціонери), управлінці (менеджери), наймані працівники, дії яких в значній мірі спрямовані на реалізацію власних інтересів. Суть сучасної корпорації передбачає створення рівноправних стосунків із працівниками, клієнтами, постачальниками, державними органами влади та іншими членами суспільства, керуючись принципом взаєморозуміння та балансування інтересів. Шлях до досягнення балансу, а радше інтеграції інтересів (досягнення цільової функції) усіх зацікавлених осіб може бути

важким для управлінців, але не може бути ніякої довгострокової прибутковості і вигоди для акціонера без спроби налагодити справедливу співпрацю між всіма, хто залежить від корпорації. Досягнення гармонізації інтересів багато в чому ускладнюється схильністю учасників взаємодії до опортунізму.

**Висновки.** Одні з ключових характеристик західних моделей інституціонального середовища – інформаційна прозорість та розширення прав та відповідальності органів управління залишаються для української моделі на низькому рівні відповідності світовим стандартам. Відсутність балансу інтересів різних суб'єктів призводить до загострення проблеми опортуністичної поведінки на всіх ділянках взаємодії. Зниженню ризику прояву опортуністичної поведінки в значній мірі сприятиме підвищення рівня неперсоніфікованої довіри через зростання прозорості, відповідальності за прийняті рішення та невідворотності покарання суб'єктів прийняття рішень. Тільки за умови, що витрати, пов'язані з ухиленням від умов контракту, виявляться більшими за вигоди, які воно принесе, економічний агент добровільно буде схильний в своїй поведінці до правової поведінки та уникати опортуністичної.

До механізмів попередження опортуністичної поведінки в частині виконання угод у відносинах «бізнес-бізнес» слід виділити наступні: різні форми попереднього забезпечення (аванс, передплата); соціалізація економічних агентів в контексті організації мережевої структури до першого випадку невиконання зобов'язання; формування зв'язків на основі двох- або багатосторонньої репутації з перекладання захисту угод на соціальні інститути (розвиток інституту репутації). До заходів щодо зниження рівня витрат опортуністичного поведінки можна віднести розробку методів, які підвищать прозорість, поінформованість та контроль за здійсненням угод. Поява платформи ProZorro, де у відкритому доступі є інформації про

публічні закупівлі, створило передумови для побудови довіри до інфраструктури публічних закупівель та на її основі здорової екосистеми взаємодії бізнесу, влади та громадянського суспільства. «Відкритий код», який дає можливість кожному економічному агенту бути учасником торгів,

призводить до зростання кількості суб'єктів господарювання, конкуренції, зменшення ймовірності появи опортуністичної поведінки особливо в системі господарських зв'язків з державними підприємствами-замовниками, а значить до економії бюджетних коштів.

#### Література:

1. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном [Электронный ресурс] // Бьюкенен Дж. Сочинения. – М. : «Тaurus Альфа», 1997. – Режим доступа: <http://gallery.economicus.ru/>
2. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты [Текст]. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
3. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент [Электронный ресурс]. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.seinst.ru/files/milgromch5.pdf>
4. Полтерович В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
5. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н. І. Литвиненко ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2015. – 310 с.
6. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English (Hornby, 1988).
7. Ромм М. В. (2002). Адаптация личности в социуме: теоретико-методологический аспект : монография. – Новосибирск : Наука, 275 с.
8. Мельников В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения / В. В. Мельников // Terra economicus. – 2014. – Том 12. – №4. – с. 91–104.
9. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. – 2001. – №6. – С. 80-99.
10. Ставцева Т. И. Институциональные ограничения оппортунизма региональных чиновников / Т. И. Ставцева, Ф. А. Ставцев // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия «Гуманитарные и социальные науки»: научный журнал. – Орёл : Орловский государственный университет. – 2014. – № 2(58). – с. 99-105.

#### References:

1. Buchanan, J. (1997), *Granicy svobody. Mezhd u anarhiej i Leviafanom* [The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan], Taurus Al'fa, Moscow, available at: <http://gallery.economicus.ru/>
2. Eggertsson, T. (2001), *Ekonomicheskoe povedenie i instituty* [Economic behavior and institutions], Delo, Moscow, Russia.
3. Milgrom, P. R. and Roberts, J. D. (1992), "Economics, organization and management", available at: <http://www.seinst.ru/files/milgromch5.pdf>.
4. Polterovich, V. M. (2007)? *Elementy teorii reform* [Elements of the theory of reforms], Economics, Moscow, Russia.
5. Litvinenko, N. I. (2015), *Institucional'ni skladovi social'no-ekonomichnogo rozvytku krayiny* [Institutional components of socio-economic development of the country], NGU, Donetsk, Ukraine.
6. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English (1988), Hornby.
7. Romm, M. V. (2002), *Adaptacija lichnosti v sociume: teoretiko-metodologicheskij aspekt* [Adaptation of personality in society: the theoretical and methodological aspect], Nauka, Novosibirsk, Russia.
8. Melnikov, V. (2014), "The origin of opportunism: the psychological foundations of economic behavior", *Terra economicus*. – tom 12. – vol. 4. – pp. 91-104.
9. Shastitko, A. (2001), "Incomplete contracts: identification and modeling problems", *Voprosy ekonomiki*, vol. 6., pp. 80-99.
10. Stavceva, T. I. and Stavcev, F. A. (2014), "Institutional limitations of opportunism of regional officials", *Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Gumanitarnye i social'nye nauki»*, vol. 2(58), pp. 99-105.

