

Лихолетов Никита Евгеньевич

студент

Кадочникова Александра Сергеевна

студентка

Научный руководитель

Тукова Екатерина Александровна

старший преподаватель, заместитель декана

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ВИДЫ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: в статье выявлена сущность понятия «оппортунистическое поведение». Авторами проанализировано рассматриваемое понятие на примере сферы образования.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, образование, контроль, студенты, преподаватели.

В условиях экономических, социальных и политических преобразований при формировании новой системы хозяйствования важно учесть влияние социальных, культурных, исторических, экономических и природных факторов деятельности человека.

В современных условиях развития институциональной теории сомнительным остается вопрос установления состава трансакционных издержек оппортунистического поведения. Кроме того, экономическое развитие отдельных субъектов тормозится неимением методики оценки данных издержек.

Оппортунизм (лат. *opportunus* – удобный, выгодный) – термин, используемый в политике и политологии, а также в экономике.

Термин «оппортунистическое поведение» в экономический оборот был введен О. Уильямсоном и значил недобросовестное поведение экономических субъектов, нарушение условий сделки. С его точки, оппортунизм является такой формой поведения экономического агента, если им предоставляется неполноценная или искажённые данные. Подобное поведение ведёт к зарождению информационной асимметрии, что усложняет взаимодействие и организацию как до заключения сделки (*ex ante*), так и после (*ex post*). По его мнению, оппортунистическое поведение сопряжено с использованием особых активов в процессе реализации отношенческого договора и ограниченными возможностями измерения участия любой из сторон в процессе выполнения условий договора.

Таким образом, оппортунистическое поведение – это такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей одной из сторон в следствии обмена некими благами, следствием которого есть неисполнение критериев «добросовестности».

Однако каждый человек желает и устроен так, что стремится максимально получить свою выгоду, но при этом минимально затратить свои, будь то экономические или физические, ресурсы. Что влечет за собой определенные сложности в виде главной проблемы оппортунистического поведения – дискомфорт другому лицу, от размера такого поведения зависят и величины последствий. Большинство оппортунистов преследуют целью небольшую выгоду, однако получаемую в более короткие сроки, нежели плоды сотрудничества. Стоит заметить, что оппортунисты в большинстве своем не понимают, какой размер вреда могут нанести своими действиями и непреднамеренными диверсиями. Очень большая часть оппортунистических действий невозможно выявить даже после их свершения, чего нельзя сказать о поведении личности оппортуниста, также эти действия находятся на грани законности в частности случаи, о которых будет идти речь ниже.

В сфере образования оппортунизм встречается и разделяется на 2 вида:

- 1) предконтрантный оппортунизм;
- 2) постконтрактный оппортунизм.

Первый из данных типов – «Предконтрактный оппортунизм» – основывается на неверной оценке моральных качеств другого участника социального взаимодействия опираясь на уровень общественного доверия, специфический для конкретной культуры. По словам Ф. Фукуямы, «доверие есть возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что все члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами». Фукуяма Ф. Социальные на основе обнаруженных причин происхождения и состава издержек оппортунистического поведения существует определенная классификация.

Наглядным примером предконтрактного оппортунистического поведения является поведение абитуриентов: Предположим, что на рынке – абитуриенты двух типов: «качественные» и «некачественные». «Качественные»: профессионально, личностно ориентированы, имеют высокие баллы, соответствующие знаниям, умениям и навыкам. «Некачественные»: ориентированы на приобретение профессии извне (родители, друзья), имеют завышенный бал, не соответствующий реальным знаниям, или низкий. Для получения учебным заведением максимальной выгоды «качественные» абитуриенты должны приниматься, а «некачественные» могут приниматься по некоторой цене. Все родители осведомлены о качестве предлагаемых ими абитуриентов, причем «продавцы» «некачественных» абитуриентов выдают их за качественные, обманывая доверие покупателей (учебные заведения). В ситуации «некачественных» абитуриентов издержки по времени и энергоресурсам несут преподаватели. В результате «неблагоприятного отбора» организация несёт издержки по имиджу, что впоследствии может привести к материальным издержкам. Администрация вынуждена нести дополнительные издержки по времени и энергоресурсам, чтобы усилить контроль над немотивированными данной ситуацией преподавателями и студентами. Можно обобщить, что уже на первоначальной стадии формирования взаимодействия между абитуриентами и учебным заведением присутствует фактор неполноты информации, что приходится учитывать в ходе дальнейшего выстраивания стратегии взаимодействия.

Второй вид оппортунистического поведения распространен чуть чаще чем предконтрактный – «Постконтрактный оппортунизм». В данном типе оппортунизма распространено «Отлынивание» как реализация оппортунистического поведения, данным методом учащийся фактическое рабочее время оказывается меньше, чем его номинальное. Но при этом издержки отлынивания равны полностью стоимости «украденного» времени студентом, поэтому добросовестному преподавателю нужно будет тратить своё дополнительное время на то, чтобы набрать знаний студенту с программными требованиями университета. Что в некоторых случаях бывает невозможно.

Однако самое распространенное среди оппортунистического поведения – поведение сокрытия информации, что включает в себя предконтрактные и постконтрактные виды оппортунизма. Под сокрытием информации на предконтрактном уровне понимается утаивание определенных «подводных камней», которые могут «бросить пыль в глаза» человеку, выбирающему учебное учреждение и быть определенной основой для заключения договора именно с этим учебным учреждением, с другой стороны, сокрытие информации может присутствовать и на постконтрактном уровне в виде морального риска при обучении студентов со стороны преподавателя, а также обучаемости у такого преподавателя со стороны студентов.

Также на постконтрактном уровне оппортунистического поведения присутствует сокрытие действий и намерений. Скрытое действие представляет из себя попытку контроля путем преимущества одной стороны над другой и использование получаемого под контроль времени, одной из сторон во благо себя и своих интересов. В качестве скрытых намерений присутствует попытки «вытравить» одну из сторон путем вымогательства, шантажа или ассиметрии информации маскируемой под «недостаточную информированность» одной из сторон по ее личной вине.

Чтобы избежать или уменьшить урон от любого вида оппортунистического поведения применяется «сила» государства и нормативы установленные им. В качестве примера такой защиты можно привести активную слежку за исполне-

нием контрактов об получении / предоставлении образования всеми сторонами, заключившими данный контракт, однако такого рода слежка не может обеспечить полную гарантию отсутствия постконтрактного оппортунизма, что может исправить вводимые государством реформы направленные на нейтрализацию такого рода оппортунизма, все чаще высшие учебные заведения становятся похожими на типовые клиентоориентированные организации, что имеет эффект в виде вовлеченности студентов и преподавателей в полной мере получить или предоставить услугу в виде образования.

Список литературы

1. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика: учебник для бакалавров / Н.Н. Лебедева, И.П. Николаева. – 2019. – 360 с.
2. Институциональная экономика учебник для бакалавров / И.К. Ларионов [и др.]. – 2018. – 360 с.
3. Институциональная экономика в синергии: монография / И.К. Ларионов [и др.]. – 2019. – 406 с.
4. Ковтун О.И. Институциональная экономика: учеб. пособ. / О.И. Ковтун, А.М. Варакса. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления, 2018. – 140 с.
5. Экономика знаний и роль человеческого капитала в ее формировании: монография / Н. Вучкевич [и др.]. – Белгород: Белгородск. гос. технологическ. ун-т им. В.Г. Шухова; ЭБС АСВ, 2018. – 296 с.