

УДК 330.161:37

Е. В. Астахова (мл.)

ОПОРТУНИЗМ В ПОВЕДЕНИИ СУБЪЕКТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО РЫНКА

Аннотация

Статья посвящена проблемам оппортунистического поведения субъектов рынка образовательных услуг. В статье приведена классификация образовательного оппортунизма, рассмотрены его возможные причины и последствия для института образования. Автор анализирует особенности экономического и психологического оппортунистического поведения в рамках отечественного и зарубежного опыта развития института образования.

Ключевые слова: экономика образования, оппортунизм, экономические и психологические факторы оппортунизма, субъекты образовательного рынка, институт образования.

ОПОРТУНІЗМ У ПОВЕДІНЦІ СУБ'ЄКТІВ ОСВІТНЬОГО РИНКУ

Анотація

Стаття присвячена проблемам опортуністичної поведінки суб'єктів ринку освітніх послуг. У статті наведено класифікацію освітнього опортунізму, розглянуті його можливі причини і наслідки для інституту освіти. Автор аналізує особливості економічної і психологічної опортуністичної поведінки в рамках вітчизняного і зарубіжного досвіду розвитку інституту освіти.

Ключові слова: економіка освіти, опортунізм, економічні та психологічні фактори опортунізму, суб'єкти ринку освітніх послуг, інститут освіти.

OPPORTUNISM IN THE SUBJECTS OF THE EDUCATION MARKET BEHAVIOR

Annotation

The article focuses on the problems of the educational services market agents opportunistic behavior. The article contains a classification of educational opportunism, discusses its possible causes and consequences with respect to an education institution. The author analyzes the economic and psychological characteristics of opportunistic behavior within the framework of national and international experience of the Institute of Education development.

Key words: economics of education, opportunism, economic and psychological factors of opportunism, subjects of the education market, institution of education.

Издержки оппортунистического поведения – это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек. О. Уильямсон определил оппортунизм как «источник связанных с неопределенностью поведения людей проблем осуществления транзакций», обращая внимание на тот факт, что неопределенность могла исчезнуть, если бы индивиды стремились достичь личных выгод открытым путем или же наоборот, можно было бы рассчитывать на их послушание [4, с. 100].

Оппортунизм – это самая сильная форма из трех уровней эгоистического поведения, к которому обращается экономическая теория. Оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении или сокрытии истины или других методах запутывания партнера. В основе возникновения оппортунизма лежит асимметрия информации, которая существенно усложняет проблемы экономической организации. Вследствие этого стороны, участвующие в сделке, могут столкнуться с гораздо более сложными проблемами в процессе реализации транзакции. Оппортунизм – источник «поведенческой» неопределенности, вызывающей немалые проблемы в виде явных и скрытых убытков и потерь в экономических сделках [1, с. 56].

Можно выделить следующие благоприятные условия возникновения оппортунистического поведения работника: асимметрия информации, отсутствие контроля над деятельностью, низкий уровень корпоративной культуры, отсутствие взаимосвязи «результат работы – оплата», инвестиции в специфические активы [3]. Причинами оппортунистического поведения могут быть нечетко сформулированные функции субъектов, отсутствие прямого контроля, периодичный характер взаимодействия субъектов, стремление снизить транзакционные издержки, что обусловлено особенностями взаимодействия экономических субъектов, основанного на принципе «действие – поощрение» [2]. То есть существует возможность получения поощрения

при формальном выполнении функциональных обязанностей, а не по существу. Такое девиантное поведение присуще всем институтам, в том числе и институту образования. Возникает оно, когда в рамках института осуществляется опосредованный обмен, то есть результат действий субъекта приобретает ту или иную знаковую форму, с целью получения вознаграждения. На примере рынка образования – это сдача экзамена, зачета, защита и получение диплома.

Представляется целесообразным классифицировать основные типы оппортунистического поведения по основному критерию – субъекту образовательной деятельности. Исходя из данного классификатора можно рассмотреть следующие виды проявления оппортунистического поведения всеми участниками образовательного процесса: вуз, фирма, государство, потребитель-инвестор, потребитель-получатель.

Существование разных инвесторов образовательного процесса приводит к различным типам оппортунистического поведения. Оппортунизм со стороны вуза проявляется в «закрывании глаз» представителей образовательного учреждения на «отлынивание» студентов от качественного выполнения собственных обязательств по подготовке и изучению предлагаемых дисциплин в формальном принятии преподавателями уловок со стороны студента, маскирующих реальное несоблюдение договоренностей. Таким образом, складывается ситуация, когда студент делает вид, что он учится качественно и ответственно, снимая тяжесть терзаний совести путем формального выполнения своих обязательств по подготовке учебных дисциплин, формируя свою оппортунистическую тактику, за которой следует невысокий уровень полученного образовательного продукта и квалификационных навыков. Запись в зачетной книжке, свидетельствующая о прохождении или прослушивании данной дисциплины, дает возможность студенту отчитываться о проделанной работе перед своим инвестором. Тот, в свою очередь, видя показатели успеваемости, засвидетельствованные в зачетной книге или дипломе студента, ожидает быстрого срока окупаемости своих инвестиций. Вуз или школа, будучи заинтересованными в формальном поддержании престижа и имиджа собственного имени, а также в выпуске студентов, привлечении нового контингента учащихся, прибегают к оппортунизму,

формально выполняя требования своих контрактных обязательств перед потребителем–инвестором. Это взаимодействие, с точки зрения экономической теории, объясняется желанием сторон снизить транзакционные издержки совместного сотрудничества. Возможность такого поведения возникает по причине отсутствия прямых экономических обязательств студента – получателя образовательных услуг перед своими инвесторами.

Со стороны инвесторов могут наблюдаться свои особенности оппортунистического поведения. Так, фирма-инвестор образовательного процесса может прибегнуть к несоблюдению обещаний в трудоустройстве студентов при ранее заключенных контрактах с вузом, что может выражаться в расторжении контракта с вузом по оплате стоимости обучения, в невыполнении обязательств относительно формирования уровня оплаты труда, применении практики теневой занятости как способа снижения транзакционных издержек.

Оппортунистическое поведение государства, в свою очередь, проявляется в несвоевременной политике в области анализа рынка труда и формировании направлений по производству востребованных на рынке профессий, в результате чего происходит перенасыщение рынка одними и дефицит специалистов других профессий. С другой стороны, государство сокращает объемы бюджетного финансирования образования путем сокращения доли «бюджетников» по отношению с «контрактниками», стимулируя вузы в большей степени к самофинансированию и присваивая образованию признаки частного блага.

Каждый из перечисленных участников оппортунистического поведения склонен к такой форме взаимодействия, так как не хочет нести дополнительные издержки, связанные с контролем качественного выполнения сторонами своих обязательств, тем более, что термин «качественное» по отношению к образовательным услугам имеет очень емкое содержание и определить тот спектр отношений, где страдает качество образования, достаточно сложно и дорогостояще. К этому необходимо прибавить информационную неопределенность, которая является следствием естественного динамического состояния изменений в окружающей среде. Неопределенность и непредусмотренные случаи, как правило, мешают нахождению

совершенно оптимального решения. При таких обстоятельствах отсутствуют количественные показатели или нормы, которые разрешают оптимизировать процесс принятия решений.

Одним из способов преодоления оппортунистического поведения в рамках института образования могут стать взаимная моральная, психологическая и экономическая ответственность всех субъектов рынка образовательного процесса, которые заинтересованы в экономии дополнительных транзакционных затрат через выполнение условий контракта. Еще одним из методов ограничения оппортунизма субъектов служит создание в коллективе благоприятной атмосферы, при которой каждый субъект образовательного процесса отождествляет свой успех с успехом всего вуза, что способствует снижению оппортунизма на всех уровнях. Может быть также создание внутренней конкуренции, как среди сотрудников, так и студентов, что дает возможность использовать склонность личности к соперничеству и лидерству внутри коллектива, мотивирует остальных к качественному выполнению своих обязательств. То есть необходимо использовать синтез различных методов ограничения оппортунизма, корректируя их в зависимости от внутренней структуры управления вуза, корпоративной культуры и индивидуальных склонностей субъектов к оппортунизму.

Список литературы

1. Бодров О. Г. Современные особенности оппортунизма сотрудников в российской фирме / О. Г. Бодров // Вестн. Казан. гос. финансово-экон. ин-та. – 2007. – № 4. – С. 41–76.

2. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике : учеб.-метод. пособие [Электронный ресурс] / В. В. Вольчик ; Ростов. ун-т // AUR.Ru: Админ.-упр. портал : информ.-метод. интернет-ресурс : Электрон. б-ка экон. и деловой лит. Институт. экономика. – Ростов н/Д, 2000. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/library/vn/000/>

3. Козлова Е. В. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях [Электронный ресурс] / Е. В. Козлова. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/264/020.pdf>

4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.