

## ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОПОРТУНИЗМА НА ОСНОВЕ ОПРОСА СТУДЕНТОВ УНИВЕРСИТЕТОВ

**ДАНИЛОВА ДАРЬЯ ИГОРЕВНА,**

консультант отдела аудита финансового сектора  
АО ПрайсвогтерхаусКуперс,  
e-mail: dariaidanilova@gmail.com;

**РОЗМАЙНСКИЙ ИВАН ВАДИМОВИЧ,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента  
Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: irozmain@yandex.ru

**Цитирование:** Данилова, Д. И., Розмайнский, И. В. (2019). Эмпирический анализ оппортунизма на основе опроса студентов университетов // *Journal of Institutional Studies*, 11(4), 121-140. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.4.121-140

Статья посвящена новому институциональному анализу факторов оппортунизма в студенческой среде, иными словами, читингу среди студентов. Исследование проводится на основе собранной авторами базы данных, состоящей из 231 студента НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге в период с декабря 2018 г. по март 2019 г. На основании уже опубликованных работ в области оппортунистического поведения авторы тестировали ряд гипотез. Эконометрическое моделирование позволило установить влияние на склонность студентов к оппортунизму таких факторов как мотивация, склонность к групповой работе и прокрастинации, ожидания относительно окружающих, финансовая независимость и определённый уровень дохода. Так, студенты, мотивированные в первую очередь на получение знаний, проявляют меньшую склонность к оппортунизму по сравнению со студентами, главным мотивом которых выступает получение степени. Вероятность вести себя оппортунистически выше у студентов, склонных к групповой работе и прокрастинации, нежели у тех, кто склонен работать в одиночку и решать разнообразные задачи последовательно по мере их поступления. В случае если студент считает, что более 70% его одногруппников нарушают устав вуза, вероятность того, что и сам студент окажется оппортунистом, окажется выше, по сравнению со студентами, считающими, что нечестных одногруппников менее трети. Кроме того, студенты, частично зависимые от родителей, менее склонны к оппортунизму по сравнению с теми студентами, кто от родителей не зависит вообще. Наконец, студенты, получающие доход в диапазоне от двадцати до тридцати тысяч рублей, менее склонны к оппортунизму при прочих равных условиях, чем студенты, в чьём распоряжении находятся менее 10 тысяч рублей в месяц. Таким образом, на основании проведённого анализа можно предполагать, при каких условиях студенческая среда будет характеризоваться более высокой склонностью к оппортунизму и, соответственно, меньшим темпом накопления человеческого капитала.

*Ключевые слова:* оппортунизм; оппортунистическое поведение; факторы оппортунизма; читинг среди студентов.

---

## EMPIRICAL ANALYSIS OF OPPORTUNISM BASED ON A SURVEY OF UNIVERSITY STUDENTS

---

**DARIA I. DANILOVA,**

*Financial sector audit advisor  
PricewaterhouseCoopers,  
e-mail: dariaidanilova@gmail.com;*

**IVAN V. ROZMAINSKY,**

*Candidate of economic sciences, associate professor,  
National Research University Higher School of Economics,  
Saint Petersburg,  
e-mail: irozmain@yandex.ru*

---

**Citation:** Danilova, D. I., Rozmainsky, I. V. (2019). Empirical analysis of opportunism based on a survey of university students. *Journal of Institutional Studies*, 11(4), 121-140. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.4.121-140

*The paper is devoted to the New Institutional analysis of factors of opportunism in the student environment, in other words, cheating among students. The study is conducted on the basis of a database collected by the authors, consisting of 231 students of NRU HSE in St. Petersburg from December 2018 to March 2019. On the basis of already published works in the field of opportunistic behavior – in general and among students – the authors tested a number of hypotheses. Econometric modeling allowed establishing the influence on students' propensity for opportunism of such factors as motivation, propensity for group work and procrastination, expectations regarding others, financial independence and a certain level of income. Thus, students who are motivated primarily to obtain knowledge (mastery) show a lesser inclination towards opportunism compared with students whose main motive is the degree (performance). The probability of behaving opportunistically is higher among students who are prone to group work and procrastination, rather than those who are inclined to work alone and solve various tasks consistently as they arrive. If a student believes that more than 70% of his classmates violate the charter of the university, the probability that the student himself will be an opportunist will be higher compared to students who think that less than a third of classmates are dishonest. In addition, students who are partially dependent on their parents are less prone to opportunism than students who do not depend on their parents at all. Finally, students who earn income in the range of twenty to thirty thousand rubles are less prone to opportunism, other things being equal, than students who have less than 10 thousand rubles a month at their disposal. Thus, on the basis of the analysis performed, it can be assumed under what conditions the student environment will be characterized by a higher propensity for opportunism and, consequently, a lower rate of accumulation of human capital.*

**Keywords:** *opportunism; opportunistic behavior; factors of opportunism' students' cheating.*

**JEL:** B40, B49, B50, B52, B59, C50

### Введение

Неоклассическая экономическая теория предполагает, что все индивиды являются в известной степени эгоистами, однако преследование ими личных интересов ограничено моральными и правовыми нормами. Однако практика показывает, что люди часто прибегают к обману, чтобы получить то, чего они хотят, то есть ведут себя оппортунистически.

Как известно, в противовес неоклассикам, лидер нового институционализма О. Уильямсон выделил три формы следования собственным интересам: сильную, полусильную и слабую. К сильной форме он относит оппортунизм, подразумевая под этим понятием «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон, 1996, с. 97). По мнению автора, это явление включает в себя не только явные формы обмана, такие как ложь и воровство, но и другие, более тонкие формы (Williamson, 1975). Такие формы впервые стали рассматриваться в литературе по страховому делу и описывают ситуации, когда проблемы с честностью клиентов возникают на этапе составления (*ex ante*) и исполнения (*ex post*) договора соответственно (Уильямсон, 1993, с. 43).

Данная работа развивает традиции нового институционализма и посвящена исследованию оппортунизма среди университетских студентов. Актуальность темы обусловлена тем, что повышение склонности людей к оппортунизму, при прочих равных условиях, ведёт к росту их взаимного недоверия. Такое недоверие отрицательно влияет на заключение договоров, что, в свою очередь, сдерживает экономический рост в целом. Кроме того, существующие исследования фокусируются в основном на изучении оппортунизма в контексте фирмы, однако его влияние проявляется во многих сферах человеческой деятельности, поэтому важно расширить границы изучения этой концепции. Мы будем анализировать оппортунизм в студенческой среде, исходя из того, что больший оппортунизм среди студентов замедляет темпы накопления ими человеческого капитала и, тем самым, препятствует экономическому развитию страны, в которой учатся эти студенты.

Сначала мы рассмотрим основные теоретические работы по теме, а затем опишем основные гипотезы, которые будут проверяться в ходе опроса студентов (НИУ ВШЭ в СПб), и обсудим результаты проведённого исследования. В заключении обобщим полученные выводы.

### Понятие оппортунизма и его анализ в контексте фирмы

Концепция оппортунизма стала частью современного институционализма и оказалась неразрывно связанной с теорией трансакционных издержек, изучающей многосторонний договор как форму организации предприятия. Вероятность оппортунистического поведения участников такого договора ведёт к логичному выводу: «сделки, которые подвержены оппортунизму *ex post*, принесут выгоду, если удастся выработать соответствующие меры предосторожности *ex ante*» (Уильямсон, 1993).

Идеи О. Уильямсона развиваются в работах (Love, 2005; 2010); эти работы посвящены контрактной теории фирмы. Их автор отмечает, что другие исследователи – в отличие от О. Уильямсона – приняли видение оппортунизма, которое не зависит непосредственно от обмана, но которое может охватывать гораздо более широкий диапазон человеческого поведения, включающий любое преследование своих интересов за счет других людей. Эта более мягкая версия оппортунизма может по-прежнему вызывать трансакционные издержки, направленные на защиту от *ex post* проблем (Love, 2015; 2010).

Здесь возникает вопрос: как должна быть устроена организация, чтобы противостоять оппортунистическому поведению её членов? Детальный ответ на данный вопрос даётся в рамках анализа организационной формы «принципал-супервайзер-агент» в работе (Vafai, 2010).

В подобной системе данные о деятельности агента проходят через наблюдателя-супервайзера, который, при обнаружении низкой производительности агента, может: а) отказаться от участия в оппортунистических действиях и передать принципалу правдивый отчет; б) вступить в сговор с агентом и получить взятку в обмен на утаивание информации от принципала; в) вступить в сговор с принципалом и получить от него взятку в обмен на предоставление правдивой информации (чтобы принципал имел право выплачивать агенту меньшую зарплату). Последние два типа поведения названы автором статьи «supervisor-agent collusion» и «abuse of power» соответственно.

Предотвращение вышеуказанных типов оппортунистического поведения заключается в установлении одинаковых вознаграждений как за правдивый, так и за менее информативный отчет для отбития стимулов использовать «abuse of power». Это, в свою очередь, подавляет стимулы к созданию коалиции с агентом (однако такая причинно-следственная связь не всегда работает в обратную сторону). Аналогичная ситуация выстраивается в случае, если производительность агента, наоборот, высока. Таким образом, главный вывод работы (Vafai, 2010) заключается в том, что для третьей стороны выгоднее принять участие в индивидуальном оппортунизме, нежели в групповом, и принятие превентивных мер против индивидуального оппортунизма позволяет также предотвратить групповой оппортунизм, в то время как обратный порядок действий не всегда успешен.

Однако и в системе взаимоотношений принципала и агента без посредника возникают проблемы вследствие противоречивости их интересов. Е. Козлова (2012) рассматривает причины появления и способы выявления и ограничения оппортунистического поведения в корпорациях, уделяя особое внимание деятельности менеджеров и работников. Она описывает ряд путей ограничения оппортунистического поведения менеджеров. Среди таких путей – обеспечение информационной прозрачности деятельности корпорации, трудоустройство «по знакомству» исходя из личных рекомендаций, установление «эффективной заработной платы» и другие. Обращаясь же к деятельности работников, Е. Козлова особо выделяет проблему отлынивания (shirking), к методам борьбы с которым относятся введение сдельной оплаты труда, внедрение системы штрафов и поощрений, а также нематериальных видов стимулирования и др. (Козлова, 2012).

Тем не менее, автором статьи подчёркивается тот факт, что вышеперечисленные способы борьбы с оппортунизмом внутри организации не гарантируют его полное исчезновение. Более того, каждый из них сопряжён со значительными затратами и может порождать иные проблемы, требующие разрешения, к примеру, проблему «контроля над контролем», что возвращает нас к работе (Vafai, 2010). Кроме того, исследование (Nagin, Rebitzer, Sanders, 2002) показало, что усиление контроля над работниками – на примере занятых в колл-центре – далеко не всегда приводит к сокращению «объёма отлынивания».

### Студенческий читинг как вид оппортунизма

Вышерассмотренные работы не принимают во внимание роль оппортунизма за рамками сектора фирмы, однако сделки между людьми осуществляются не только внутри фирм: большую роль в экономике играют и многие другие человеческие взаимодействия. Рассмотреть всё многообразие таких взаимодействий в рамках одной работы представляется невозможным; для исследования был выбран оппортунизм студентов. Мы сделали этот выбор в значительной мере благодаря доступности информации о студентах на основе опросов.

Здесь мы рассмотрим некоторые работы, посвящённые студенческому читингу, то есть нечестному академическому поведению учащихся вузов. Например, в работе (Tas, Tekkaya, 2010) отстаивается идея о том, что обман может быть объяснен целеустремленностью студентов: студенты, ориентированные на «performance goals» (то

есть те студенты, которые учатся, чтобы получать высокие оценки), имеют тенденцию обманывать больше, чем те, кто ориентированы на «mastery goals» (студенты, которые учатся, чтобы получать знания) (Tas, Tekkaya, 2010; см. также: Pulfrey, Butera, 2013; Miller, Shoptaugh, Wooldridge, 2011; Finn, Frone, 2004, p. 120; Anderman, Cupp, Lane, 2010, p. 145). Ориентация на «performance goals» очень похожа на «желание идти вперед» (“desire to go ahead”), отмеченное как основной фактор читинга среди студентов в работе (Simkin, Mcleod, 2010).

Другие исследования об обмане студентов предлагают методы обнаружения обмана, которые не основаны на самоотчете<sup>1</sup>. К примеру, Е. Борисова и А. Пересецкий (2016) предлагают использовать эконометрическую модель для сравнения баллов, полученных студентами на экзаменах, не предполагающих использование конспектов, с баллами классических домашних заданий и экспериментальных домашних заданий, выполненных с соблюдением некоторых строгих правил. Кроме того, исследуются связи между читингом и тремя наиболее важными определяющими его факторами, такими как: «сила» студента или студентки (академическая успеваемость, определяемая положением в рейтинге), его или её ожидание относительно доли немошенников в группе (предполагается, что если студент считает, что в его группе много «читеров», то он и сам будет в большей степени склонен к обману) и моральные нормы (а именно, по аналогии с предыдущим фактором, ожидания относительно того, насколько высоки моральные принципы сверстников).

Нельзя не упомянуть исследование (Magnus, Polterovich, Danilov, 2002), в котором рассматриваются не сами акты читинга, а мнения студентов о подобных действиях. Особого внимания заслуживает тот аспект, что авторы этого исследования предприняли попытку сравнить отношение студентов к читингу в разных странах – США, Нидерланды, Израиль и Россия. Результаты между странами предсказуемо отличаются, и авторы приводят некоторые возможные объяснения, такие как культурные различия и дизайн системы образования. Кроме того, интересной находкой является следующий факт, выявленный в ходе исследования: чем выше уровень образования студента (средняя школа, бакалавриат, аспирантура), тем более негативное отношение к читингу он или она проявляет. Более молодые студенты склонны чаще обманывать (см. также: Smith, Ervin, Davy, 2003).

Среди прочего, наш исследовательский интерес заключается в выявлении того, влияют ли некоторые экономические детерминанты, такие как, например, уровень дохода или образование в области экономики, на студенческий читинг. Роль таких факторов в литературе рассматривается мало, однако мы можем опираться в своей работе на некоторые исследования. Так, по словам А. Белянина, одинаковые стимулы к обману могут оказывать более значительное влияние на индивидов с низким уровнем дохода, чем на индивидов со сравнительно более высоким доходом, что приводит к снижению уровня честности первых. Таким образом, выше вероятность того, что, скажем, студент, получающий стипендию и незначительные дотации от родителей, совершит обман ради пятисот рублей, чем получающий достаточно высокую заработную плату банкир (Белянин, 2017).

В свою очередь, в работе (López-Pérez, Spiegelman, 2012) сообщается о результатах исследования, в ходе которого было выявлено, что студенты, изучающие бизнес и экономику (B&E), более склонны ко лжи, чем студенты из других сфер. Более того, авторы устанавливают связь между уровнем честности и ожиданием честного поведения от сверстников, поэтому студенты-экономисты склонны ожидать, что их однокурсники будут также больше лгать (López-Pérez, Spiegelman, 2012). Последний вывод – о связи между уровнем честности (или нечестности) студента и ожиданием честного (или

<sup>1</sup> Здесь под самоотчетом понимается ситуация, когда о количестве эпизодов, связанных с читингом, исследователям сообщают сами студенты

нечестного) поведения от других студентов – перекликается с вышеупомянутой статьёй Е. Борисовой и А. Пересецкого (2016) и другими работами (Teodorescu, Andrei, 2009; Taradi, Taradi, Kneževich, 2010; Murdock, Beauchamp, Beauchamp, 2008; Rettinger, Kramer, 2009). В последних трёх из них также говорится о важности размытия этических норм в виде «нейтрализации отношения» (neutralizing attitudes) к плохим с моральной точки зрения поступкам.

Среди прочих факторов, влияющих на вероятность читинга среди студентов, выделяются такие, как потребление алкоголя (Burrus, McGoldrick, Schuhmann, 2007), участие в мужских и женских студенческих общественных организациях (Burrus et al., 2007; Hutton, 2006), индифферентное отношение к студентам профессуры (Taradi et al., 2010), импульсивность (Anderman et al., 2010), «неолиберальные ценности индивидуального самосовершенствования» (Pulfrey, Butera, 2013), низкий уровень «академической самооценки» (Finn, Frone, 2004), ожидаемая низкая вероятность обнаружения обмана (Hutton, 2006; Taradi et al., 2010).

### Предварительные выводы и гипотезы

Мы предполагаем, что большинство студентов являются оппортунистами лишь частично, поскольку один и тот же человек может не чувствовать за собой особой вины за нечестный поступок в одной ситуации (например, списывание на экзамене), в то время как нечестность в другой ситуации (например, ложь другу) кажется ему неуместной.

Студенческий же обман в частности может быть связан с тем, что окружающая среда влияет на поведение, поэтому, если в учебной группе существует высокий уровень конкуренции, или, как уже говорилось выше, сверстники часто нарушают правила вуза, то студент, находящийся в такой среде, с большей вероятностью может оказаться оппортунистом (Borisova, Peresetsky, 2016).

Помимо воздействия окружения можно выделить влияние таких личностных характеристик, как склонность к индивидуализму (или же, в противовес, к работе в команде) и прокрастинации (то есть откладыванию дел на потом), а также мотивация. С одной стороны, исходя из работы (Vafai, 2010), можно предположить, что, поскольку участвовать в индивидуальном оппортунизме человеку выгоднее, чем в групповом, то студенты, более склонные к индивидуализму, окажутся более склонными к оппортунизму. С другой стороны, в рамках групповой деятельности, особенно в контексте учебного процесса, зачастую случается так, что одни студенты в конечном итоге перекладывают на других свои обязательства или делают всё в последний момент, что также не способствует честному выполнению работы. В отношении мотивации же очевидно, что у студента, обучающегося потому, что ему нравится сам процесс, гораздо меньше стимулов к читингу, чем у студента, желающего получить «корочку» (Miller et al., 2011; Finn, Frone, 2004; Anderman et al., 2010).

Основываясь на исследовании (Белянин, 2017), можно предположить, что чем больше объём средств, находящихся в личном распоряжении, и чем лучше материальное положение студента, тем менее он склонен обманывать, особенно если обман не подразумевает большого выигрыша; однако это может сработать и в обратную сторону: если студент, допустим, много работает, и у него нет времени на учёбу, он вполне может заказывать изготовление тех или иных видов отчётных работ за деньги.

Кроме того, можно ожидать, что такие факторы, как возраст (или же курс обучения применительно к данному исследованию), место жительства и рациональность, а также экономическое направление обучения и позиция в рейтинге значительно влияют на склонность студентов к оппортунизму следующим образом:

- чем моложе индивид, тем более он склонен к оппортунизму (применительно к нашему исследованию – чем выше студент поднимается по академической лестнице, тем менее он склонен к оппортунизму). В основе этой гипотезы –

выводы исследований (*Magnus, Polterovich, Danilov, Savvateev, 2012; Smith et al., 2003*), а также предположение о том, что студенты, продолжающие обучение после бакалавриата, более «академически» мотивированы;

- предположительно, люди из крупных городов склонны к оппортунизму в большей степени, поскольку жизнь в большом городе довольно сложна и динамична и иногда подталкивает к тому, чтобы для достижения своих целей нарушать моральные или правовые нормы. Помимо этого, по сравнению с теми, кто живёт в небольших населённых пунктах, где все друг друга знают, жители крупных городов с меньшей вероятностью могут столкнуться с социальным неодобрением;
- чем люди более рациональны, то есть, более расчётливы<sup>2</sup>, тем менее они склонны к оппортунистическому поведению. Эта гипотеза основана на предположении о том, что более расчётливые субъекты, привыкшие в большей степени учитывать разнообразные последствия своих решений при выборе модели поведения, прибегают к обману гораздо реже, опасаясь его раскрытия и следующих за ним негативных санкций<sup>3</sup>;
- студенты экономического направления обучения могут обманывать больше, если исходить из выводов работы (*López-Pérez, Spiegelman, 2012*);
- чем выше позиция студента в рейтинге, тем меньше вероятность, что он окажется оппортунистом, поскольку студентам, достаточно «сильным», чтобы занять первые строки рейтинга, нет нужды прибегать к нечестным способам получения хороших оценок. Однако в данном случае влияние может оказаться неоднозначным: если цель студента – быть лучше всех или «идти вперёд» (*Simkin, Mcleod, 2010*), то он вполне вероятно не постесняется воспользоваться не совсем легитимными методами для её достижения (*Tas, Tekkaya, 2010*).

### База данных

С целью эмпирической проверки гипотез, сформулированных ранее, была создана принципиально новая база данных – на основе опроса, целью которого являлся сбор актуальных данных об оппортунизме студентов. Опрос проводился в период с декабря 2018 г. по март 2019 г., в нём принял участие 231 респондент, это были студенты НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге<sup>4</sup>.

Опрос разделён на пять условных блоков: оппортунизм – непосредственно академический и «повседневный», общая рациональность, рациональность при распоряжении финансами, рациональность при вложениях в капитал здоровья, общие вопросы о личностных качествах и оценках респондента и так называемая «паспортичка».

В опросе приняли участие 183 женщины и 48 мужчин в возрасте от 17 до 45 лет. Понятно, что большинство из них составляют молодые люди от 18 до 23 лет.

Около трети опрошенных (76 человек) прожили большую часть жизни до поступления в университет в Санкт-Петербурге, чуть большее количество (41,1%) – в другом российском городе (не миллионнике). Остальные в порядке убывания: в российском городе-миллионнике (24 человека), в другом российском населённом пункте (18 человек), в другой стране (11 человек) и в Москве (6 человек). На момент прохождения опроса респондентов, обучающихся на первом курсе бакалавриата, было 63 человека;

<sup>2</sup> Таким образом, вслед за Х. Лейбенштайном (1976) и В. С. Автономовым (2017) мы трактуем рациональность как переменную величину. «Степень рациональности» индивида показывает, насколько он расчётлив при принятии решений. Подробнее см.: (*Розмаинский, Ивлиева, Ким, 2017*).

<sup>3</sup> Однако в статье (*Розмаинский и др., 2017, с. 110*) давалась совсем иная трактовка: оппортунистическое поведение трактовалось именно как рациональное, на том основании, что обман даёт возможность в данный момент времени увеличить получаемые человеком выгоды.

<sup>4</sup> Мы решили собрать принципиально новый массив данных, поскольку знаменитая база данных по российским домохозяйствам RLMS не подходит нам по ряду причин: отсутствие ситуационных вопросов; невозможность определения мотивации индивида; малое количество вопросов, относящихся к теме финансов; невозможность трактовки результатов с точки зрения «рационален» / «не рационален».

на втором – 35; на третьем – 32; на четвёртом – 42; на первом курсе магистратуры – 35 и на втором – 24. На самой интересной с точки зрения исследования (экономической) программе обучаются 77 человек-бакалавров. Из всех респондентов примерно половина (113 студентов) входит в середину рейтинга (между 25 и 75 первыми процентами), в начало – 88 студентов, в конце – 30 студентов. На бюджетной основе обучаются 73,7% (170) студентов.

Отдельно рассмотрим вопрос о материальном положении. Абсолютное большинство (61%) студентов, принявших участие в опросе, обеспечивают ответственные за них взрослые, остальные же обеспечивают себя сами либо полностью (18,2%), либо частично (20,8%).

Мы также попросили студентов ответить на вопрос, каким объёмом средств в среднем они распоряжаются ежемесячно (включая зарплату, стипендию, поступления от родителей). Личный доход составляет менее 10 тысяч рублей у 17,3% респондентов; от 10 до 20 тысяч – у 37,2%; от 21 до 30 тысяч – у 18,2%; от 31 до 40 тысяч – у 10%; от 41 до 50 тысяч – у 7,4%; более 50 тысяч – у 10% ответивших.

Чуть более половины респондентов (50,2%) отметили, что их материальное положение позволяет им приобретать необходимые продукты питания и одежду, однако на более крупные покупки им приходится откладывать. Четверти опрошенных (24,2%) хватает денег на еду, но не хватает на другие покупки; у 19,5% покупка большинства товаров длительного пользования (телевизор, холодильник) не вызывает трудностей, однако на более крупные покупки им приходится копить, и 4,3% отмечают, что денег им могло бы хватить на новый автомобиль, но покупку квартиры себе они позволить не могут. Двое опрошенных выбрали вариант «не хватает денег даже на еду» и у такого же количества студентов материальных затруднений не возникает вовсе.

### Результаты опроса

Вопросы, представляющие интерес непосредственно в рамках нашего исследования, условно разделены на следующие группы.

#### *Оппортунизм*

Результаты опроса показывают, что исключительно оппортунистическое поведение скорее чуждо студентам, которые проявляют лишь частичную склонность к оппортунизму. Степень готовности индивида обмануть другого человека может зависеть от того, к кому обращён этот обман – знакомому или нет – и того, будет ли причинён материальный ущерб.

Так, списать полностью контрольную работу готовы 21,6% опрошенных, списать частично – 67,1%, всё сделать самостоятельно – 11,3%. В аналогичном вопросе про реферат доля тех, кто готов полностью списать, уже меньше – 9,5%; 75,3% респондентов готовы использовать работу частично и 15,2% писали бы реферат самостоятельно. Искать ответы на все вопросы домашнего задания в Интернете при условии того, что их прямо попросили так не делать, стали бы 27,3% опрошенных; ответы только на самые сложные вопросы искали бы 50,6% респондентов, и 22,1% студентов выполняли бы работу в соответствии с правилами.

Кроме того, мы попросили оценить по шкале от –2 до +2 трёх людей: того, кто дал списать; того, кто списал; того, кто рассказал о факте списывания. В контексте данной работы нам особенно интересно отношение ко второму человеку – положительная оценка его поведения может косвенно служить показателем высокой склонности индивида к оппортунизму. Респондентов, положительно оценивших списывающего, оказалось 16%.

На вопрос про маршрутку 38,1% респондентов ответили, что проехали бы «зайцем», остальные – заплатили бы даже в случае, если бы водитель их не заметил. В подобном вопросе про ресторан подвергнуть официантку вычету из заработной платы готовы 13,4%, что гораздо меньше, чем доля тех, кто проехал бы в маршрутке бесплатно.

По всей видимости, такой результат обусловлен именно упоминанием возможности наказания (либо указанием на крупную сумму заказа). Интересно, что обмануть в магазине – казалось бы, там, где обман не обращён к конкретному лицу – готовы 31,6% респондентов, что также меньше, чем доля «зайцев».

Знакомого же обмануть готовы только 2,6% опрошенных. 96,1% вернули бы долг полностью и без напоминаний и 1,3% – вернули бы меньше, чем занимали. Такое распределение наталкивает на мысль о том, что обмануть знакомого человека сложнее, однако утаить правду от родителей готова примерно половина (54,1%) анкетированных<sup>5</sup>.

#### *«Общая» рациональность*

В целом можно говорить о том, что все вопросы нашей анкеты позволяют определить, насколько рационален, то есть расчётлив, тот или иной индивид, однако два вопроса объединены в блок, отражающий «общую» рациональность респондента. Исходя из ответов, можно сделать вывод о том, что респонденты в основном рациональны (или частично рациональны в случае вопроса про кафе): 84,1% опрошенных подошли бы к выбору покупок взвешенно и были бы готовы сравнить вещи в нескольких магазинах, рассмотрев возможные выгоды от приобретения, остальные 9,1% и 6,5% респондентов в любом случае купили бы товар по скидке либо пошли бы в свой любимый магазин соответственно; 88,3% опрошенных, оказавшись в кафе, меню которого им не по карману, взяли бы что-нибудь недорогое, тогда как 6,9% поели бы наравне со всеми и 4,8% не стали бы есть (что в данном случае является самым рациональным решением).

#### *Рациональность при распоряжении финансами*

Неоклассическая теория предполагает, что индивид планирует свой бюджет на длительный срок вперёд, грамотно распоряжается сбережениями, инвестирует деньги с целью получения максимального дохода, однако в реальной жизни люди часто ощущают неуверенность в будущем и отличаются близорукостью, что отражается и на активности в финансовой сфере. Так, только 19% опрошенных планируют свой бюджет на месяц и более вперёд; 40,3% планируют бюджет на несколько недель и целых 40,7% вообще не планируют либо планируют лишь на несколько дней вперёд.

В отношении вложений в финансовые активы можно говорить о том, что, когда вопрос касается размещения денежных средств под проценты, люди куда охотнее готовы положить деньги в банк либо инвестировать на краткосрочные периоды сроком около полугода. Выбирая между возможностью получить 200 долларов через 3 месяца или 500 долларов через 6 месяцев, большинство (69,7%) готовы подождать полгода, однако есть и такие, кто согласен ждать только 3 месяца (18,6%) или вовсе не готов класть деньги в банк (11,7%).

Кроме того, по результатам проведённого опроса было выявлено, что студенты гипотетически готовы вести себя относительно рационально в вопросе распоряжения имеющихся у них финансов. Так, при ответе на вопрос о распоряжении двадцатью тысячами рублей при подъёме курса доллара, наиболее рациональный ответ выбрали 82,3% анкетированных («Ничего, когда-нибудь курс станет прежним/все равно я уже упустил свою выгоду»). Тем не менее, такой результат может «говорить» также и о том, что многие просто не готовы что-либо менять в своей жизни.

Наконец, последний вопрос этого блока был посвящён тому, как опрошиваемые предпочли бы хранить свои сбережения. Ответы распределились следующим образом по степени убывания доли проголосовавших: 36,8% респондентов хранили бы свои средства в банке, в рублях; 26,4% – в банке, в валюте; 22,9% – на руках, в рублях и 13,9% – на руках, в долларах/евро. Очевидно, что хранить деньги на руках – наименее рациональное поведение, поскольку это не приносит никаких выгод, и, кроме того, существует риск их кражи или порчи в случае, к примеру, пожара или других

<sup>5</sup> Высокая склонность к списыванию на важной контрольной работе и низкая склонность к обману знакомых людей также были выявлены в работе (Розмаинский и др., 2017, с. 109).

непредвиденных обстоятельств. Самый рациональный вариант ответа в данном случае – хранить деньги в банке, в рублях – его и выбрало большинство (однако, не абсолютное) анкетированных.

#### *Рациональность при вложениях в капитал здоровья*

В неоклассической теории часто считается, что рациональный индивид постоянно заботится о своём здоровье: регулярно ходит к врачу, занимается спортом, у него нет вредных привычек. Тем не менее, на практике многих людей нельзя назвать поборниками здорового образа жизни: они курят, употребляют спиртные напитки, ведут малоподвижный образ жизни, забывают или ленятся сходить к врачу.

Первый наш вопрос, относящийся к тематике инвестиций в капитал здоровья, заключается в том, насколько часто респонденты посещают врача. Понятно, что каждый отдельный индивид обладает индивидуальными характеристиками здоровья, однако можно утверждать, что плановое прохождение медицинского осмотра и обращение к врачу в случае проявления симптомов заболевания (а также в случае наблюдения и лечения хронического заболевания) является рациональным поведением, которое демонстрируют 45,5% и 6,5% опрошенных соответственно. Остальные же ведут себя куда менее рационально: 39,4% респондентов посещают врача, только если сильно заболевают и 8,7% не посещают врача вовсе.

В отношении спорта респондентам было задано два вопроса: могут ли они назвать себя спортсменом(-кой), и как они оценивают свою физическую активность в течение дня. Более половины опрошенных (63,2%) не могут назвать себя спортсменом(-кой), 30,7% занимаются спортом на любительском уровне, и 6,1% – на профессиональном. При этом по шкале от 1 до 5, где 1 – почти неактивен и 5 – очень активен, 9,1% анкетированных оценивают себя на «единицу», 23,8% – на «двойку», 38,5% – на «тройку», 22,5% – на «четвёрку» и 6,1% – на «пятёрку». Можно предположить, что рационально поступают студенты, чья активность оценена на 3 и выше, однако поведение, при котором, скажем, студент не считает себя спортсменом, но при этом излишне активен в течение дня, вряд ли можно считать рациональным, поскольку чрезмерные нагрузки также ведут к проблемам со здоровьем.

В том, что касается вредных привычек, можно сказать, что большинство наших респондентов проявляет рациональное поведение: 59,7% опрошенных никогда не курили; 10,8% – курили, но бросили; 16,5% курят, но изредка, и 13% курят часто; 22,9% не употребляют алкогольные напитки вовсе; 60,6% делают это изредка, и 16,5% пьют довольно часто.

#### *Личностные качества и оценки респондента*

Помимо блоков, призванных оценить рациональность респондентов, в анкету были включены вопросы о личностных характеристиках и о том, как сам(а) студент(ка) оценивает некоторые аспекты окружающей действительности.

Первый вопрос блока касался мотивации для получения высшего образования. Среди мотивационных причин, обусловивших поступление в вуз, оказались следующие: возможность получать в будущем более высокий доход (95 человек), возможность получить престижную профессию (54), возможность переехать из своего города в более крупный (21), любовь к науке (21), отсутствие более привлекательных альтернатив потратить своё время (15), пример друзей или давление родителей (12), саморазвитие и самореализация (7), получить диплом (3) и обзавестись новыми знакомствами (3). Будем считать, что мотивацию, которую можно было бы отнести к «mastery goal», определяют такие причины, как любовь к науке, желание самореализации и получения новых знаний.

Следующие четыре вопроса предлагали опрашиваемому оценить свои личные качества и «академическую обстановку» в вузе. Так, склонность к работе в команде по шкале от 1 – «Совершенно не склонен, предпочитаю работать исключительно в одиночку»

до 5 – «Предпочитаю участвовать исключительно в групповой работе» была оценена следующим образом: 9,1% студентов оценили себя на «единицу»; 13,4% – на «двойку»; 36,8% – на «тройку»; 32,9% – на «четвёрку» и 7,8% – на «пятерку».

Свою склонность к прокрастинации (то есть склонность к постоянному откладыванию даже срочных и важных дел) по шкале от 1 – «Совершенно не склонен, всегда делаю всё вовремя» до 5 – «Почти всегда откладываю все дела на потом» 5,2% студентов оценили на «единицу»; 14,3% – на «двойку»; 26,8% – на «тройку»; 27,3% – на «четвёрку» и 26,4% – на «пятерку». Таким образом, большинство всё же склонно к работе в команде и откладывать дела на потом.

Справедливость администрации по шкале от 1 – «Совершенно несправедливо» до 5 – «Исключительно справедливо» 1,3% респондентов оценили на «единицу»; 5,6% – на «двойку»; 35,1% – на «тройку»; 51,5% – на «четвёрку» и 6,5% – на «пятерку». А уровень конкуренции в группе по шкале от 1 – «Слабо выраженная конкуренция» до 5 – «Очень сильная конкуренция» 13% респондентов оценили на «единицу»; 27,3% – на «двойку»; 26% – на «тройку»; 19,5% – на «четвёрку» и 14,3% – на «пятерку». Можно сделать вывод о том, что большинство студентов считает администрацию университета достаточно справедливой, а уровень конкуренции в своей группе – достаточно низким.

Наконец, последний вопрос данного блока был направлен на то, чтобы выяснить, какая, по мнению самих студентов, доля их одноклассников нарушает правила внутреннего распорядка вуза. Как было указано ранее (*Borisova, Peresetsky, 2016*), высокие ожидания относительно доли обманщиков могут быть индикатором того, что студент сам часто прибегает к нарушению норм. Около половины опрошенных (49,4%) считают, что нарушителями правил являются от 31% до 70% их одноклассников; 21,6% полагают, что таковых меньше 30%; 23,4% – что больше 70%, но меньше 90%; и только 5,6% думают, что доля неправомерно ведущих себя студентов в их группе больше 90%.

### **Методология эконометрического анализа: формирование переменных**

На основе ответов на вопросы каждого из блоков «Оппортунизм», «Общая рациональность», «Распоряжение финансами» и «Вложения в капитал здоровья» были сформированы порядковые переменные, отражающие склонность к оппортунизму или рациональность индивида. Ответы были закодированы от 1 до 4 по убыванию склонности к оппортунизму (рациональности), если предполагалось более чем два варианта ответа, и, если же вопрос предполагал две опции, единицей и нулем, в зависимости от того, выбрал анкетированный оппортунистический (рациональный) или неоппортунистический (нерациональный) вариант ответа соответственно. Перечислим некоторые особенности кодирования и формирования переменных на основе опроса.

Из блока «Оппортунизм» в конечном итоге был исключен вопрос о возврате долга знакомому, поскольку практически все выбрали вариант ответа «отдать полностью».

Вопрос из блока «Вложения в капитал здоровья» о том, считает ли опрошиваемый себя спортсменом или спортсменкой, нельзя трактовать в отдельности с позиции рациональности, поэтому была создана новая переменная, отражающая рациональность индивида в спортивной сфере, которая учитывала одновременно и активность в течение дня и то, является ли респондент спортсменом – профессиональным или любителем – или нет.

В блоке «Личностные качества и оценки респондента» на основе вопроса о мотивации была создана переменная, отражающая не рациональность, но ориентированность на «mastery goals» по принципу, описанному ранее. Ответы же на вопрос о доле студентов-одноклассников, нарушающих правила, были закодированы от 1 до 4 соответственно возрастанию доли.

В «паспортчике» на основе вопроса о программе обучения была сформирована отдельная бинарная переменная, показывающая, обучается ли респондент на экономической образовательной программе.

### Описание эконометрической модели

Мы полагаем, что существует различные группы людей в зависимости от того, какую склонность к оппортунизму они проявляют. Поскольку склонность к оппортунизму – величина ненаблюдаемая, и провести границу между категориями «оппортунист» и «не оппортунист» довольно сложно, для того, чтобы определить, какие индивиды к какой группе принадлежат, был применён LCA (latent class analysis) как метод кластеризации.

Latent class analysis связывает набор наблюдаемых переменных с латентной зависимой категориальной переменной, представляющей некоторые группы (или классы), и может быть записан в следующем виде.

$$P(Y = y) = \sum_{c=1}^C p_c \prod_{i=1}^I p_{(iy^{(i)}|c)}$$

где  $Y$  – вектор ответов на вопросы,  $y$  – определённый паттерн ответов,  $p_c$  – вероятность принадлежности к латентному классу  $c$ ,  $p_{(iy^{(i)}|c)}$  – условная вероятность того, что  $i$ -тое наблюдение примет значение  $y^{(i)}$  при условии принадлежности к классу  $c$ .

При помощи аналогичного метода были определены классы рациональных и нерациональных студентов. Далее, на основании работы (Розмаинский, Ивлиева, Ким, 2017), где были использованы биномиальная и мультиномиальная логистические модели, было решено для оценки склонности индивида к оппортунизму применить биномиальную логистическую модель, которая оценивает вероятность того или иного исхода (а именно принадлежности к определённому классу) в зависимости от того, какие значения принимают предикторы.

Биномиальная логистическая модель имеет следующий вид:

$$\text{Pr}[y_i = 1] = \frac{\exp(\alpha + \beta_1 x_i + \beta_2 z_i)}{1 + \exp(\alpha + \beta_1 x_i + \beta_2 z_i)},$$

где  $\text{Pr}[y_i = 1]$  – вероятность того, что индивид является оппортунистом,

$x_i$  – вектор рациональности индивида в сферах «Общая рациональность», «Распоряжение финансами» и «Вложения в капитал здоровья»,

$z_i$  – вектор социально-демографических и иных характеристик индивида,

$\beta_1, \beta_2, \alpha$  – соответствующие коэффициенты.

Оценки всех вышеуказанных моделей произведены в статистическом пакете Stata.

### Результаты эконометрического моделирования

В первую очередь нас интересуют предельные эффекты модели (табл. 1–3), поскольку интерпретация коэффициентов логистической регрессии напрямую несколько затруднена. Предельные эффекты же позволяют интерпретировать коэффициенты следующим образом: насколько увеличивается (уменьшается) средняя вероятность того, что индивид принадлежит к классу оппортунистов при изменении предиктора на единицу (или при переходе из базовой категории в случае с категориальными переменными).

Таблица 1

## Предельные эффекты модели

Переменные	Предельные эффекты
«mastery goal» мотивация	-0.260*** (0.0782)
склонность к групповой работе, оценённая на «2»	0.247** (0.108)
склонность к групповой работе, оценённая на «3»	0.271*** (0.0918)
склонность к групповой работе, оценённая на «4»	0.272*** (0.0941)
склонность к групповой работе, оценённая на «4»	0.310** (0.148)
склонность к прокрастинации, оценённая на «2»	0.166 (0.102)
склонность к прокрастинации, оценённая на «3»	0.370*** (0.101)
склонность к прокрастинации, оценённая на «4»	0.418*** (0.101)
склонность к прокрастинации, оценённая на «5»	0.433*** (0.107)
доля нарушителей от 31% до 70%	0.117 (0.0800)
доля нарушителей от 71% до 90%	0.175* (0.0896)
доля нарушителей от 91% до 100%	0.270* (0.147)

Таблица 2

## Предельные эффекты модели (продолжение)

Переменные	Предельные эффекты
2 курс бакалавриата	-0.0185 (0.0978)
3 курс бакалавриата	0.0220 (0.0988)
4 курс бакалавриата	0.186** (0.0940)
1 курс магистратуры	0.0145 (0.122)
2 курс магистратуры	-0.123 (0.129)
полная зависимость от родителей	-0.197* (0.106)
частичная зависимость от родителей	-0.335*** (0.101)
доход от 10 000 рублей до 20 000 рублей	-0.101 (0.0865)
доход от 21 000 рублей до 30 000 рублей	-0.178* (0.0952)
доход свыше 30 000 рублей	-0.0748 (0.117)
в магазине пойти покупать товар со скидкой	-0.00270 (0.109)
пойти в любимый магазин	0.243** (0.111)
курение	0.0921 (0.0651)
планировать бюджет на несколько недель вперёд	0.0742 (0.0863)
не планировать бюджет	0.160* (0.0928)

Таблица 3

## Предельные эффекты модели (окончание)

Переменные	Предельные эффекты
экономическое образование	0.0514 (0.0734)
первые 75% рейтинга	0.0692 (0.0677)
последние 25% рейтинга	0.0261 (0.0954)
Количество наблюдений	231

В скобках указаны стандартные ошибки

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Очевидно, что не все предельные эффекты являются статистически значимыми. Кроме того, некоторые переменные, влияние которых предположительно должно было оказаться высоким, не попали в окончательную модель. К таким переменным относятся уровень конкуренции в группе и место взросления, а также индикаторы рациональности (общей, в сфере распоряжения финансами и в сфере вложений в капитал здоровья), объединяющие ответы на вопросы по каждому из соответствующих блоков. Вместо последних при анализе были использованы переменные, отображающие рациональность при выборе магазина и планировании бюджета, а также бинарная переменная, отвечающая за то, курит индивид или нет. Выбор таких переменных был обусловлен тем, что они максимально просты для понимания индивидом и в целом отображают его рациональность во всех трёх сферах.

Тем не менее, можно выделить значимое влияние мотивации, склонности к групповой работе, склонности к прокрастинации, ожидания доли нарушителей, определённого курса обучения, определённого уровня дохода и независимости от родителей. Ниже представлен более подробный анализ каждого из перечисленных эффектов.

Мотивация показывает высокую значимость. Средняя вероятность того, что человек, получающий высшее образование из любви к науке или из желания саморазвития, принадлежит к классу оппортунистов, ниже на 0,26.

Далее можно заметить, что чем выше человек оценивает свою склонность к групповой работе, тем выше средняя вероятность того, что он окажется оппортунистом, по сравнению с теми, кто склонен работать в одиночку. Аналогичные выводы справедливы и по отношению к склонности к прокрастинации.

В том случае, если студент считает, что среди его одногруппников нарушителей от 70% до 90% или от 91% и выше, то средняя вероятность того, что и он сам окажется оппортунистом, возрастает на 0,175 и 0,27 соответственно по сравнению со студентами, считающими, что нечестных одногруппников менее трети.

Следующее интересное и довольно неожиданное наблюдение заключается в том, что лишь обучение на четвёртом курсе бакалавриата влияет на вероятность индивида быть оппортунистом, причём увеличивая эту вероятность, а не уменьшая, как предполагалось изначально. Зато стоит отметить, что знаки у соответствующих коэффициентов (хотя и незначимых) для первого и второго курсов магистратуры отрицательные, что соответствует вышеуказанной гипотезе.

Ещё одно интересное наблюдение заключается в том, что студенты, частично зависимые в финансовом плане от родителей или опекунов, с меньшей вероятностью принадлежат к категории оппортунистов по сравнению с теми, кто совершенно финансово независим. Аналогичное наблюдение справедливо и для студентов, полностью зависимых от родителей, однако это влияние проявляется гораздо слабее. Величина же денежных средств, находящихся в личном распоряжении индивида,

влияет на вероятность оказаться оппортунистом следующим образом: по сравнению со студентами, чей доход составляет менее десяти тысяч рублей, эта вероятность на 0,178 меньше у тех студентов, чей доход составляет от двадцати одной до тридцати тысяч рублей. Из вышесказанного следует, что склонность к оппортунизму в меньшей степени проявляется у студентов со средним доходом, находящихся в частичной зависимости от родителей.

В отношении рациональности индивида можно заметить, что, если индивид ведёт себя нерационально в определённых ситуациях (к примеру, идёт исключительно в свой любимый магазин, не учитывая, что в соседнем может найтись вещь и лучше за меньшую цену, или совсем не планирует свой бюджет), вероятность попадания его в категорию оппортунистов увеличивается. Однако такие выводы нельзя назвать справедливыми относительно рациональности в сфере здоровья.

К сожалению, нельзя говорить о том, оказывают ли какое-либо влияние на вероятность принадлежности к категории оппортунистов такие факторы, как обучение на бюджетной основе или на экономической программе, а также позиция в рейтинге.

### **Обсуждение результатов эконометрического моделирования**

Итак, в результате определения латентных классов по степени склонности к оппортунизму оказалось, что студентов-оппортунистов в выборке около сорока процентов.

Гипотеза о влиянии окружающей среды нашла своё частичное подтверждение: действительно, если студент считает, что большинство его учебной группы нарушает правила вуза, то и сам студент с большей вероятностью окажется оппортунистом. Тем не менее, не найдено подтверждений, что высокая конкуренция в группе может влиять на то, станут ли студенты в ней прибегать к нечестным методам.

В то же время такие личностные характеристики, как мотивация, склонность к групповой работе и прокрастинации в действительности влияют на склонность студентов к оппортунизму, что подтверждает выдвинутую ранее гипотезу. Так, студенты, ориентированные на развитие профессиональных навыков, с меньшей вероятностью склонны к оппортунизму, тогда как студенты, которые склонны участвовать в групповой работе и откладывать дела на потом – с большей.

Далее обсудим гипотезы, которые не удалось подтвердить, а также неожиданные результаты.

В первую очередь стоит заметить, что в ходе работы не удалось выявить влияние возраста: на основании модели нельзя определить, снижается или повышается вероятность принадлежности к классу оппортунистов с увеличением возраста. Вероятно, это связано с тем, что подавляющее большинство опрошенных студентов составляют молодые люди примерно одной возрастной категории, а на основании ответов немногих студентов-магистрантов старше 30 невозможно делать какие-либо выводы. Зато обнаружилось интересное влияние обучения на четвёртом курсе бакалавриата – студенты, обучающиеся на этом курсе, являются оппортунистами с большей вероятностью. Можно предположить, что на последнем курсе обучения на бакалавриате многие студенты пытаются совмещать работу и учёбу, часто делая выбор не в пользу второй.

Кроме того, не удалось проследить взаимосвязь между оппортунизмом и местом, где человек прожил большую часть жизни. Частично это связано с тем, что по ответам иностранных студентов было не совсем ясно, из города какой величины приехали они; частично – с неочевидной градацией между численностью населения городов-немиллионников. Таким образом, вопрос требует доработки в плане вариантов ответа.

Не удалось также установить однозначную взаимосвязь между уровнем дохода и склонностью к оппортунизму: значимым оказалось влияние лишь одной категории

дохода (от двадцати одной до тридцати тысяч рублей в месяц), и распоряжение суммой средств из этого диапазона снижает среднюю вероятность быть оппортунистом. Кроме того, можно было идентифицировать странные сочетания ответов вроде «доход менее десяти тысяч рублей» и «материальных затруднений не возникает» (табл. 4), однако удаление подобных наблюдений изменило результаты абсолютно незначительно.

Тем не менее, можно с определённой долей уверенности предполагать, что студенты, частично зависимые от родителей, менее склонны к оппортунизму при прочих равных условиях; остальные же «полярные» категории склонны к обману чуть больше. Это может быть связано с тем, что студенты, источниками дохода которых служат и поступления от родителей, и заработная плата, чувствуют себя более уверенно и не видят необходимости в обмане. В свою очередь студенты с низким уровнем дохода, наоборот, чувствуют себя неуверенно и ищут получения выгоды любым способом, а студенты, обеспечивающиеся себя полностью сами и получающие больший доход, либо слишком трепетно относятся к своему заработку, либо в силу занятости на работе не уделяют должного внимания учёбе и не против прибегнуть к не совсем честным методам для получения хороших оценок.

Таблица 4

Таблица сопряжённости для дохода и материального положения

	менее 10 000 рублей	от 10 000 до 20 000 рублей	от 21 000 до 30 000 рублей	от 31 000 до 40 000 рублей	от 41 000 до 50 000 рублей	более 50 000 рублей	Всего
не хватает денег на продукты питания	1	0	0	0	0	1	2
денег хватает на продукты питания, но не хватает на одежду	11	34	6	0	2	3	56
денег хватает на одежду, но не хватает на крупные бытовые приборы	19	41	28	17	6	5	116
денег хватает на крупные бытовые приборы, но не хватает на личный автомобиль	6	8	7	6	7	11	45
денег хватило бы на автомобиль, но не на квартиру	2	3	1	0	2	2	10
материальных затруднений не возникает	1	0	0	0	0	1	2
Всего	40	86	42	23	17	23	231

Однозначно нельзя говорить и о влиянии рациональности при принятии тех или иных решений. Вероятно, стоит поработать над формулировками вопросов, нацеленными на определение рациональности, с целью того, чтобы ответы на них не были столь предсказуемыми.

Гипотеза о том, что студенты, получающие экономическое образование, в большей степени склонны к оппортунизму, не нашла подтверждения; однако можно утверждать, что доля оппортунистов среди экономистов больше, чем доля оппортунистов среди остальных студентов (табл. 5) – почти 50% против 38%.

Таблица 5

Таблица сопряжённости для программы обучения и оппортунизма

	Неоппортунисты	Оппортунисты	Всего
студенты-неэкономисты	95	59	154
студенты-экономисты	39	38	77
Всего	134	97	231

И, наконец, гипотеза о влиянии рейтинга также не подтвердилось. Возможно, использование конкретной позиции в рейтинге могло бы прояснить ситуацию, однако существует вероятность, что на такой вопрос студенты отвечать не захотят. Тем не менее, опять же, можно заметить, что доля оппортунистов постепенно растёт вместе со снижением позиции в рейтинге (табл. 6).

Таблица 6

Таблица сопряжённости рейтинга и оппортунизма

	Неоппортунисты	Оппортунисты	Всего
первые 25% рейтинга	59	29	88
первые 75% рейтинга	61	52	113
последние 25% рейтинга	14	16	30
Всего	134	97	231

Таким образом, несмотря на то, что часть гипотез подтвердить не удалось, в ходе анализа было выявлено несколько интересных факторов, оказывающих влияние на склонность студентов к оппортунизму.

### Заключение

Некоторые люди зачастую ведут себя нечестно по отношению к другим, в чём и проявляется сущность оппортунизма – корыстного поведения с целью извлечения выгоды. Явление оппортунизма традиционно рассматривалось в ракурсе того влияния, которое оно оказывает на деятельность фирмы, но гораздо реже – за пределами фирм и с точки зрения причин, его вызывающих и факторов, влияющих на его проявление. В данной работе была предпринята попытка выявить эти факторы в студенческой среде. Для этого была составлена анкета и проведён опрос, а также построена и оценена эконометрическая модель для анализа данных, полученных в ходе этого опроса.

Несмотря на то, что часть гипотез относительно влияния экономического образования, рейтинга, а также места жительства и рациональности не нашла своего подтверждения, нельзя с уверенностью утверждать, что вышеперечисленные факторы не оказывают влияние на склонность к оппортунизму. Результаты могли бы быть несколько иными, если бы проведение исследования не было сопряжено со следующими проблемами. Во-первых, разделение индивидов на категории по уровню склонности к оппортунизму было проведено с использованием данных самоотчёта, что по очевидным причинам не даёт полной уверенности в достоверности сведений. Во-вторых, количества собранных наблюдений зачастую было недостаточно, чтобы сохранить достаточно большие группы для анализа, а данные о студентах-экономистах, получающих степень магистра, собрать и вовсе не удалось. И, наконец, в-третьих, некоторые формулировки вопросов и вариантов ответов были, возможно, не совсем точны.

Несмотря на недоработки в области сбора данных, в ходе работы удалось установить влияние на склонность студентов к чтингу таких факторов, как мотивация, склонность к групповой работе и прокрастинации, ожидания относительно окружающих, курс обучения, финансовая независимость и определённый уровень дохода. В частности, можно считать, что общество, в котором студенты в основном учатся ради получения

оценок, а не знаний, более склонны к групповой работе и прокрастинации, живут бедно и отдельно от родителей и привыкли часто нарушать уставы своих учебных заведений, будет характеризоваться более высокой степенью оппортунизма среди учащихся таких заведений и в нём будет медленнее накапливаться человеческий капитал. Однако все эти связи нужно тщательно тестировать в дальнейшем.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Автономов В. С. (2017). Постоянная и переменная рациональность как предпосылка экономической теории // *Журнал Новой экономической ассоциации*, 1 (33), 142–146.

Белянин А. В. (2017). Экономика обмана: причины, факторы, экспериментальное измерение // *Экономический журнал ВШЭ*, 21 (2), 201–223.

Козлова Е. В. (2012). Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях // *Вестник Челябинского государственного университета*, 10, 117–121.

Розмаинский И. В., Ивлиева А. А., Ким П. С., Подгайская А. Э. (2017). Институциональный анализ ограниченной рациональности современных россиян // *Journal of Institutional Studies*, 9 (4), 101–117.

Уильямсон О. И. (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, 3, 39–49.

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

Anderman, E. M., Cupp, P. K., Lane D. (2010). Impulsivity and academic cheating // *The Journal of Experimental Education*, 78 (1), 135–150.

Borisova, E. I., Peresetsky, A. A. (2016). Do secrets come out? Statistical evaluation of student cheating // *Applied Econometrics*, 44, 119–130.

Burrus, R. T., McGoldrick, K., Schuhmann, P. W. (2007). Self-reports of student cheating: Does a definition of cheating matter? // *The Journal of Economic Education*, 38 (1), 3–16.

Finn, K. V., Frone, M. R. (2004). Academic performance and cheating: Moderating role of school identification and self-efficacy // *The Journal of Educational Research*, 97 (3), 115–122.

Hutton, P. A. (2006). Understanding student cheating and what educators can do about it? // *College Teaching*, 54 (1), 171–176.

Leibenstein, H. (1976). Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics. London, Harvard University Press, 225 p.

López-Pérez, R., Spiegelman, E. (2012). Do economists lie more? Universidad Autónoma de Madrid (Spain), Department of Economic Analysis (Economic Theory and Economic History). Working Papers in Economic Theory. Working Paper No 2012/04.

Love, J. H. (2005). On the opportunism-independent theory of the firm. // *Cambridge Journal of Economics*, 29 (3), 381–397.

Love, J. H. (2010). Opportunism, hold-up and the (contractual) theory of the firm. // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 166 (3), 479–501.

Magnus, J. R., Polterovich, V. M., Danilov, D. L., Savvateev, A. V. (2002). Tolerance of cheating: An analysis across countries. // *Journal of Economic Education*, 33 (2), 125–135.

Miller, A., Shoptaugh, K., Wooldridge, J. (2011). Reasons not to cheat, academic-integrity responsibility, and frequency of cheating // *The Journal of Experimental Education*, 79 (2), 169–184.

Murdock, T. B., Beauchamp, A. S., Beauchamp, A. S., Hinton, A. M. (2008). Predictors of cheating and cheating attributions: Does classroom context influence cheating and blame for cheating // *European Journal of Psychology of Education*, 23 (4), 477–492.

Nagin, D. S., Rebitzer, J. R., Sanders, S., Taylor, L. J. (2002). Monitoring, motivation, and management: The determinants of opportunistic behavior in a field experiment // *The American Economic Review*, 92 (4), 850–873.

Pulfrey, C., Butera, F. (2013). Why neoliberal values of self-enhancement lead to cheating in higher education: A motivational account // *Psychological Science*, 24 (11), 2153–2162.

Rettinger, D. A., Kramer, Y. (2009). Situational and personal causes of student cheating // *Research in Higher Education*, 50 (3), 293–313.

Simkin, M. G., McLeod, A. (2010). Why do college student cheat? // *Journal of Business Ethics*, 94 (3), 441–453.

Smith, K. J., Ervin, D., Davy, J. A. (2003). An examination of the antecedents of cheating among finance students // *Journal of Financial Education*, 29, 13–33.

Tas, Y., Tekkaya, C. (2010). Personal and contextual factors associated with students' cheating in science // *The Journal of Experimental Education*, 78 (4), 440–463.

Taradi, S. K., Taradi, M., Kneževich, T., Đogaš, Z. (2010). Students come to medical schools prepared to cheat: A multi-campus investigation // *Journal of Medical Ethics*, 36 (11), 666–670.

Teodorescu, D., Andrei, T. (2009). Faculty and peer influences on academic integrity: College cheating in Romania // *Higher Education*, 57 (3), 267–282.

Vafai, K. (2010). Opportunism in organizations // *Journal of Law, Economics, & Organization*, 26 (1), 158–181.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press. 286 p.

#### REFERENCES

Anderman, E. M., Cupp, P. K., Lane D. (2010). Impulsivity and academic cheating. *The Journal of Experimental Education*, 78 (1), 135–150.

Autonomov, V. S. (2017). Constant or variable rationality as an assumption of economic theory. *Journal of The New Economic Association*, 1 (33), 142–146 (In Russian).

Belyanin, A. V. (2017). Economics of lies: causes, determinants and experimental measurements. *HSE Economic Journal*, 21 (2), 201–223. (In Russian).

Borisova, E. I., Peresetsky, A. A. (2016). Do secrets come out? Statistical evaluation of student cheating. *Applied Econometrics*, 44, 119–130.

Burrus, R. T., McGoldrick, K., Schuhmann, P. W. (2007). Self-reports of student cheating: Does a definition of cheating matter? *The Journal of Economic Education*, 38 (1), 3–16.

Finn, K. V., Frone, M. R. (2004). Academic performance and cheating: Moderating role of school identification and self-efficacy. *The Journal of Educational Research*, 97 (3), 115–122.

Hutton, P. A. (2006). Understanding student cheating and what educators can do about it? *College Teaching*, 54 (1), 171–176.

Kozlova, E. V. (2012). Economic mechanisms of identifying and limiting opportunistic behavior in Russian corporations. *Herald of Chelyabinsk State University*, 10, 117–121. (In Russian).

Leibenstein, H. (1976). *Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics*. London, Harvard University Press, 225 p.

López-Pérez, R., Spiegelman, E. (2012). Do economists lie more? Universidad Autónoma de Madrid (Spain), Department of Economic Analysis (Economic Theory and Economic History). Working Papers in Economic Theory. Working Paper No 2012/04

Love, J. H. (2005). On the opportunism-independent theory of the firm. *Cambridge Journal of Economics*, 29 (3), 381–397.

Love, J. H. (2010). Opportunism, hold-up and the (contractual) theory of the firm. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 166 (3), 479–501.

Magnus, J. R., Polterovich, V. M., Danilov, D. L., Savvateev, A. V. (2002). Tolerance of cheating: An analysis across countries. *Journal of Economic Education*, 33 (2), 125–135.

Miller, A., Shoptaugh, K., Wooldridge, J. (2011). Reasons not to cheat, academic-integrity responsibility, and frequency of cheating. *The Journal of Experimental Education*, 79 (2), 169–184.

Murdock, T. B., Beauchamp, A. S., Beauchamp, A. S., Hinton, A. M. (2008). Predictors of cheating and cheating attributions: Does classroom context influence cheating and blame for cheating. *European Journal of Psychology of Education*, 23 (4), 477–492.

Nagin, D. S., Rebitzer, J. R., Sanders, S., Taylor, L. J. (2002). Monitoring, motivation, and management: The determinants of opportunistic behavior in a field experiment. *The American Economic Review*, 92 (4), 850–873.

Pulfrey, C., Butera, F. (2013). Why neoliberal values of self-enhancement lead to cheating in higher education: A motivational account. *Psychological Science*, 24 (11), 2153–2162.

Rettinger, D. A., Kramer, Y. (2009). Situational and personal causes of student cheating. *Research in Higher Education*, 50 (3), 293–313.

Rozmainsky, I. V., Ivlieva, A. A., Kim, P. S., Podgayskaya, A. E. (2017). Institutional analysis of bounded rationality of the contemporary Russians. *Journal of Institutional Studies*, 9 (4), 101–117. (In Russian)

Simkin, M. G., McLeod, A. (2010). Why do college student cheat? *Journal of Business Ethics*, 94 (3), 441–453.

Smith, K. J., Ervin, D., Davy, J. A. (2003). An examination of the antecedents of cheating among finance students. *Journal of Financial Education*, 29, 13–33.

Taradi, S. K., Taradi, M., Kneževich, T., Dogaš, Z. (2010). Students come to medical schools prepared to cheat: A multi-campus investigation. *Journal of Medical Ethics*, 36 (11), 666–670.

Tas, Y., Tekkaya, C. (2010). Personal and contextual factors associated with students' cheating in science. *The Journal of Experimental Education*, 78 (4), 440–463.

Teodorescu, D., Andrei, T. (2009). Faculty and peer influences on academic integrity: College cheating in Romania. *Higher Education*, 57 (3), 267–282.

Vafai, K. (2010). Opportunism in organizations. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 26 (1), 158–181.

Williamson O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press. 286 p.

Williamson, O. E. (1993). Behavioral assumptions of contemporary economic analysis. *THESIS*, 3, 39–49. (In Russian).

Williamson, O. E. (1996). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Saint Petersburg: Lenizdat. 702 p. (In Russian).