

О. А. АЛЕКСАНДРОВА

**Образование:
доступность
или качество —
последствия
выбора**

Образование, его доступность и качество — одна из ключевых тем в любом современном обществе, что обусловлено основными функциями этого института: экономической, заключающейся в формировании такой социально-профессиональной структуры общества, которая отвечала бы задачам роста национального благосостояния и укрепления национального могущества; и социальной, состоящей в открытии каналов вертикальной мобильности и таким образом содействующей легитимации общественного строя. Осознание роли образования определило основной тренд новейшего времени — стремление развитых обществ к выравниванию стартовых возможностей своих членов посредством создания механизмов доступа к образованию, минимизирующих влияние наследуемых ресурсов (денег, социального происхождения и т. п.).

Очевидно, что вопрос исполнения указанных функций российским образованием более

чем актуален, тем более, что и сама система образования, и отношение к образованию со стороны населения по ходу реформ серьезно менялись.

Так, начавшиеся в 90-х реформы вызвали серьезное падение престижа высшего образования, что было обусловлено отсутствием спроса на специалистов с техническим и естественнонаучным образованием, резким обнищанием работников бюджетных организаций непроизводственной сферы (врачей, учителей, госслужащих и т. п.) в условиях экономического спада и развала промышленности. Адаптация значительной части образованных россиян происходила через смену рода деятельности (преимущественно — на торгово-посредническую), и в большинстве случаев сопровождалась депрофессионализацией, потерей квалификации, снижением социального статуса и престижа. С этим связаны отмеченный нами социально-психологический дискомфорт даже у относительно адаптированных

и материально обеспеченных образованных россиян¹.

В то же время, бурное развитие рыночных отношений востребовало специалистов с финансово-экономическим, юридическим, социологическим и т. п. образованием. Многие, в том числе ранее не имевшие подобного профиля вузы откликнулись на запрос рынка, но при этом возник вопрос качества подготовки специалистов, а затем и угроза их перепроизводства.

В конце 90-х годов вновь начал расти спрос на высшее образование в целом. Возможно, с рынка труда начали поступать сигналы, указывающие на то, что в ряде секторов экономики значимость профессиональных знаний и навыков превысила ценность таких качеств, как «свойство», личная преданность и т. п. Может быть, состоявшаяся в целом адаптация позволила людям, наконец, задуматься о своих средне- и долгосрочных перспективах.

Однако, к этому времени уже обозначились серьезные проблемы, касающиеся доступности высшего образования. Оно в значительной степени стало платным, причем серьезных затрат требует само поступление в вуз. В то же время финансовые инструменты, открывающие доступ к платному образованию выходцам из малообеспеченных семей (образовательный кредит и т. п.), практически не развиты. Дополнительным препятствием для жителей отдаленных регионов становится рост тарифов на железнодорожное сообщение, а также стоимости аренды жилья в городах, где сосредоточены вузы, предоставляющие качественное и перспективное образование. Тем не менее, запрос на образование был уловлен рынком образовательных услуг, и населению пред-

ложили широкий спектр возможностей получения высшего образования в пределах «вилки» доступность — качество.

В сложившейся ситуации представляются важными следующие вопросы. Насколько доступно сегодня качественное высшее образование; каковы преобладающие модели поведения россиян на рынке образовательных услуг в условиях наличия альтернативы «доступность-качество», как это сказывается на перспективах восстановления нормальных для современного общества механизмов вертикальной мобильности (через образование к доходу и статусу), и, в частности, не воспроизведется ли уже для новых поколений образованных россиян проблема статусной несовместимости² и ее последствий от психологического дискомфорта до социальной дезориентации?

Поиску ответов на эти вопросы было посвящено исследование «Доступность высшего образования и перспективы позитивной социальной динамики»³, включавшее в себя опрос 900 студентов-старшекурсников, обучающихся в Москве, Вологде и Таганроге в вузах разнообразного профиля и престижности. При этом изучалась не только мотивация, обусловившая выбор того или иного вуза, но и вопросы прожективного характера (о перспективах трудоустройства и механизмах карьерного роста, факторах успеха в современной России и т. п.), а также позволяющие оценить, насколько проблема доступности высшего образования отрефлексирована молодым поколением, какими ему видятся способы ее разрешения.

С учетом того, что в современном обществе уровень доступности высшего образования определяется тем, в какой мере получение качественного и перспективного высшего

¹ Александрова О. А. Статусная несовместимость и перспективы социальной мобильности // Народонаселение. 2003. №4.

² Термин, введенный Ленски (см. :Lanski G. Status Crystallization: a Non-Vertical Dimension of Social Status // American Sociological Rev. 1954. Vol. 19) и обозначающий характерное для переходных обществ рассогласование статусных позиций индивида (например, дохода и социального статуса; образования и дохода и т. п.)

³ Исследование было выполнено в 2003 г. при поддержке Фонда Форда и Независимого института социальной политики.

го образования зависит от наличия у индивида иных ресурсов, кроме способности выдержать конкурсную процедуру, мы соотнесли образовательный выбор респондентов (выбор вуза, профессии и т. п.) с их материальным положением.

По уровню материальной обеспеченности опрошенные студенты были разделены на пять групп («богатые», «хорошо обеспеченные», «среднеобеспеченные», «малообеспеченные» и «бедные») — в соответствии с оценкой, которую они дали материальному положению родительской семьи. Обоснованность данной оценки проверялась путем ее соотнесения с ответами на другие вопросы, касающиеся того, в какой степени родители смогли адаптироваться к новым условиям жизни, обеспечить свою старость, какова их социальная самооценка и т. д. Так, например, среди «богатых» родителей большинство обеспечило свою старость «полностью» (72,7%) или «в значительной степени» (18,2%); среди «хорошо обеспеченных» более 20% обеспечили свою старость «полностью» и более половины — «в значительной мере»; в группе «среднеобеспеченных» преобладает оценка «в некоторой степени» (54,9%) и еще у четверти родителей старость обеспечена «в значительной мере». В то же время среди «малообеспеченных» родителей, хотя половина также обеспечила свою старость «в некоторой степени», но уже почти треть из них «совершенно не смогла» этого сделать, а в группе бедных «совершенно не обеспечивших» уже половина группы, остальные обеспечили себя лишь «в некоторой степени». Аналогичные корреляции были получены и с другими вопросами.

Соотнесение материального положения семьи с престижностью получаемого детьми образования¹, как представляется, говорит о наличии имущественных ограничений доступности качественного и перспективного высшего образования. Так, большинство вы-

ходцев из богатых семей учатся в «элитных» или «достаточно престижных» вузах (соответственно, 36,4% и 54,5%), оставшиеся 9% учатся в «не очень престижных вузах». В то же время в остальных доходных группах (от хорошо обеспеченных до бедных) доля обучающихся в элитных вузах не превышает 8–13%. Зависимость доступности качественного образования от материального положения семьи проявляется и вне элитного образования: по мере снижения уровня доходов семьи растет число студентов, обучающихся в «не очень престижных» и «не престижных» вузах. Например, если среди выходцев из хорошо обеспеченных семей в «не очень престижных» вузах обучается лишь 13,6%, то среди малообеспеченных — уже 30%. Более того, и эти цифры в достаточной степени условны — ввиду разницы в представлениях о «престижности» у выходцев из имущественно различающихся домохозяйств. Так, например, «богатые» студенты Таганрогского института управления и экономики квалифицируют свой вуз как «не очень престижный», для хорошо- и среднеобеспеченных студентов это вуз «достаточно престижный», а для малообеспеченных и бедных — «престижный» и даже «элитный». Таким образом, ранжируя вузы по уровню престижности, менее обеспеченные студенты выстраивают иерархию престижности в рамках доступных им учебных заведений («по одежке протягивают ножки»), более обеспеченные сравнивают свой вуз с теми, где обычно обучаются люди их достатка и круга.

От того, в каком вузе обучается молодой человек, зависит уровень его оптимизма относительно перспектив, которые открывает полученное образование. Так, наиболее оптимистично настроены богатые студенты: 81,8% из них уверены, что образование, которое предоставляет их вуз, гарантирует в будущем и высокие доходы, и высокое об-

¹ Оценка вузов по шкале престижности (элитный — достаточно престижный — не очень престижный — не престижный) производилась студентами и затем соотносилась с реальными рейтингами вузов.

щественное положение. В группе хорошо обеспеченных респондентов такую уверенность выражает чуть более половины, среднеобеспеченных — менее половины, малообеспеченных — менее 40%, среди бедных — чуть более четверти. По мере снижения уровня материального положения семьи растёт число: 1) студентов, прогнозирующих в случае работы по специальности попадание в статусно-доходные «ножницы» (работа принесет либо не подкреплённый доход общественного статуса (учитель, врач, научный работник), либо неплохой доход, но на малопрестижной работе); 2) студентов, полагающих, что их образование не способно обеспечить им в будущем ни дохода, ни статуса. Так, например, если в «среднеобеспеченной» группе попадание в «ножницы» прогнозирует $\frac{1}{3}$ студентов, то среди малообеспеченных таковых уже 40%, а среди бедных — более 50%. Любопытно, что если во всех прочих группах доли прогнозирующих только статус либо только доход были примерно равны, то в группе бедных доля связывающих со своим образованием только неподкреплённое адекватным доходом общественное положение оказывается в 5 раз больше, чем прогнозирующих только высокие доходы. Как и прежде здесь следует учитывать относительность представлений о том, что есть «высокое общественное положение», и если для одних доходных групп это, например, директор муниципальной школы, то для других — вице-президент корпорации или председатель коллегии адвокатов. То же касается и представлений о «высоких доходах». Так, мы предложили респондентам указать, какую начальную заработную плату — в случае работы по полученной в вузе специальности — они сочли бы «приемлемой для нормальной жизни», а на какую могут рассчитывать реально. Оказалось, что для студентов «элитных» вузов размер начальной заработной платы, необходимой для нормальной жизни, почти в два раза выше той, что является «приемлемой» для студентов всех остальных вузов. То же самое — и в отношении размера начальной

заработной платы, на которую респонденты могут реально рассчитывать: начав работать по специальности, выпускник «элитного» вуза рассчитывает получать зарплату, уровень которой в 2,5–4 раза выше той, на которую могут реально рассчитывать выпускники всех остальных вузов. И эта реальная для выпускников «элитных» вузов начальная заработная плата по своему абсолютному значению равна или даже превышает уровень зарплаты, который все остальные студенты указали в качестве желательного («приемлемого для нормальной жизни»), но недостижимого.

Что же касается тех, кто считает, что полученное образование не открывает в будущем вообще никаких перспектив, то среди богатых таковых не обнаружено, в группах хорошо и среднеобеспеченных их доля равна 11–15%, но среди малообеспеченных и бедных их число составляет уже пятую часть этих групп.

Соответствующей оказывается и разница в представлениях относительно послевузовского трудоустройства. Наибольшая определенность в этом вопросе у богатых студентов — лишь 18% из них еще не знают, где будут работать. Но уже в группе хорошо обеспеченных старшекурсников нет определенности относительно будущего трудоустройства у более чем 45%, в группе среднеобеспеченных — у почти 65%, в группе малообеспеченных — у 75%. Некоторое снижение числа неопределившихся в группе «бедных» (до 59%) связано с тем, что многие из них уже работают постоянно (в абсолютном большинстве — не по вузовской специальности) и намерены работать там и по окончании вуза.

Основная проблема послевузовского трудоустройства — дефицит приемлемо оплачиваемых рабочих мест для специалистов с высшим образованием. На это указывают более половины студентов в каждой из доходных групп, еще от 15 до 18% сомневаются в принципиальной возможности найти работу по специальности (вне зависимости от оплаты). Тем не менее, острота проблемы

далеко неодинакова для всех респондентов. Особенно наглядно это видно на примере групп, выделенных по уровню престижности вуза, который, напомним, прямо коррелирует с материальной обеспеченностью семьи. Хотя от 53% до 80% респондентов (в зависимости от уровня престижности вуза) и указывает на дефицит приемлемо оплачиваемых рабочих мест для специалистов их профиля, чем престижнее вуз — тем лучше перспективы. Так, 40% студентов «элитных» вузов полагают вполне реальным найти хорошо оплачиваемую работу по специальности; но уже среди старшекурсников из «достаточно престижных» вузов так думает вдвое меньше респондентов (22%), «не очень престижных» — в 5 раз меньше (8,1%), а «не престижных» — в 8 раз меньше (5,3%). Аналогичная зависимость обнаруживается и среди тех, кто в принципе не видит работы по специальности (вне зависимости от ее оплаты): среди студентов «элитных вузов» таковых около 7%, «достаточно престижных» вузов — около 17%, «непрестижных» — почти треть.

В такой ситуации логично обнаружить наибольшую долю собирающихся работать только по своей или близкой специальности среди студентов «элитных» вузов (57%) и тенденцию убывания числа старшекурсников с твердым намерением работать в соответствии с полученным образованием по мере снижения уровня престижности вуза: среди студентов «престижных» вузов таких 43%, «не очень престижных» — 37%, «не престижных» — 29%. В целом же по выборке (кроме обучающихся в элитных вузах) более половины старшекурсников намерены действовать «по обстоятельствам», а это означает, что для многих из них может возникнуть проблема профессиональной реализации, и, следовательно, не исключена смена профессии с потерей полученной в вузе квалификации.

Очевидно, что высокая готовность отказаться от полученной в вузе специальности ради более высокооплачиваемой работы обусловлена местом материального фактора в сложившейся у молодого поколения систе-

ме ценностей и представлениями молодых о том, что сегодня определяет престиж профессии. Мы предложили респондентам определиться в отношении понятий «жизненный успех» и «престижная профессия». В первом случае студенты должны были выбрать не более 2 вариантов ответа из следующих позиций: «материальное благополучие», «хорошая семья», «интересная работа», «удачная карьера», «признание и уважение людей» или предложить свой вариант. В результате, «материальное благополучие» получило 51% «голосов», уступив лишь варианту «хорошая семья» (65%). Около четверти опрошенных указали на «удачную карьеру», столько же — на «признание и уважение людей». Наличие «интересной работы» включено в представление о «жизненном успехе» лишь у менее чем 20% студентов. Не удивительно, что поставленные далее перед жесткой альтернативой «высокий заработок или интересная работа», более 70% респондентов твердо выбирают первое, причем наибольшую готовность пожертвовать содержанием работы ради высокой оплаты демонстрируют студенты «непрестижных» вузов (почти 87%). По мере снижения уровня материальной обеспеченности и степени престижности вуза акценты несколько смещаются — особенно заметно в группе «бедных» и среди обучающихся в «непрестижных» вузах: там число указавших на «хорошую семью» (более 72%) в 2–4 раза больше числа «проголосовавших» за «материальное благополучие» и «удачную карьеру» (соответственно). Поскольку в данном случае влияние гендерного фактора исключено (примерно равное число мужчин и женщин), такая акцентуация, по-видимому, с учетом ответов на иные вопросы, имеет компенсаторную социально-психологическую природу.

Столь же явно звучит меркантильная нота и в ответах на вопрос, чем сегодня в первую очередь определяется престиж профессии. В данном случае, респондентам предлагалось выбрать только один из предложенных нами вариантов: «уровень квалификации, который требует профессия»; «уровень до-

хода, который она приносит», «общественная полезность» или предложить свой собственный. Оказалось, что лишь пятая часть студентов связывает престиж профессии с уровнем необходимой квалификации и только каждый десятый из опрошенных полагает, что престиж профессии определяется ее общественной полезностью. Более 69% наших респондентов указали на то, что сегодня престиж профессии в первую очередь определяется уровнем дохода, который она приносит. Таким образом, наши данные говорят о продолжающейся тенденции падения престижности квалифицированного или значимого своей общественной полезностью труда, если он не подкреплен соответствующим материальным обеспечением. В наибольшей степени представление о связи престижа профессии с квалификацией присуще студентам элитных вузов, хотя и среди них тех, кто связывает престиж профессии в первую очередь с доходом, в 2,8 раза больше, чем тех, кто назвал квалификацию (соответственно 23,5% и 65,7%). И по мере снижения уровня престижности вуза этот разрыв увеличивается: до 3,3 раз в группе студентов престижных вузов (соответственно, 21% и 68,3%), до 3,8 раз в группе студентов не очень престижных вузов (соответственно, 15,6% и 71,4%) и, наконец, до 5,8 раз в группе студентов непрестижных вузов (соответственно, 13,5% и 78,4%).

Подведем промежуточные итоги. Полученные нами результаты, как представляется, говорят об опасности массовой депрофессионализации выпускников вузов и воспроизводства уже для новых поколений получивших высшее образование россиян статусно-доходного рассогласования с его последствиями в виде социально-психологического дискомфорта и социальной дезориентации. При этом, судя по нашим данным, вероятность столкновения с подобными проблемами в значительной степени определяется престижностью вуза, а в конечном итоге — материальным положением родительской семьи. И здесь мы подходим к главному. Дело в том, что обнаруженная пря-

мая зависимость между престижностью вуза и материальным положением семьи в принципе вполне может быть объяснима лучшей довузовской подготовкой, которую могут позволить себе состоятельные абитуриенты. Однако, наши данные говорят о том, что при поступлении в наиболее престижные вузы знания и интеллектуальные способности индивида (за редким исключением чрезвычайно одаренных) оказываются явно вторичными.

На это, например, указывает разительное отличие ответов богатых студентов на вопрос «Что в первую очередь необходимо для поступления в ваш вуз, на ваш факультет?» (респонденты должны были указать «да» или «нет» по каждой из следующих позиций: «хороший уровень подготовки», «деньги», «связи»). Если во всех остальных доходных группах абсолютное число респондентов (от 77% до 90%) отметили необходимость хороших знаний (еще около 50% — указали на деньги, чуть более $\frac{1}{4}$ — на связи), то абсолютное большинство богатых студентов (82%) отметили необходимость «связей». Хороший уровень подготовки оказался в группе богатых лишь на третьем месте (по числу отметивших его необходимость), причем половина группы это условие не отметила вовсе. Уместно напомнить, что, как мы видели выше, представители этой группы обучаются исключительно в элитных или престижных вузах.

Важно заметить, что и в этом случае «деньги» — также понятие относительное. Так, примечательный факт выявился в распределении ответов на вопрос «Насколько серьезно поступление в вуз сказалось на бюджете Вашей семьи?» (спектр ответов предусматривал варианты от «чрезмерное напряжение для бюджета» до «практически незаметно для бюджета»). Как мы и предполагали, по мере снижения уровня материального положения семьи наблюдался рост числа указывающих на «очень серьезное» и «ощутимое» напряжение для семейного бюджета. Однако лидерами по числу указавших на «очень серьезное напряжение для бюджета» оказались богатые студенты — 63,7% груп-

пы, что в 2–2,5 раза выше, чем в группах хорошо, средне и малообеспеченных. Можно предположить, что в данном случае речь шла о совершенно ином масштабе средств.

Другое подтверждение вторичности знаний для поступления в действительно престижные вузы — распределение ответов на вопрос «Что Вы сами делали для поступления?». Если во всех доходных группах, кроме богатых, наибольший процент набрал вариант ответа «готовился самостоятельно», а на втором месте оказался вариант «посещал подготовительные курсы» (заметим — использовался официальный институт подготовки в вуз), то у богатых на первое место вышел вариант ответа «занимался с репетитором из данного вуза» (ввиду существования феномена так называемого «гарантированного репетиторства» мы намеренно развели варианты «занимался с репетитором» и «занимался с репетитором из данного вуза»). В совокупности с проявившейся в группе богатых, с одной стороны, значимости «связей» и тяжести финансового бремени, а, с другой стороны, неважности знаний, хорошего уровня подготовки для поступления в вуз, факт первенства в группе богатых варианта «занимался с репетитором из данного вуза» может говорить о коррупционном механизме поступления в наиболее престижные вузы, когда оплата занятий с репетитором из избранного вуза — лишь завуалированная форма оплаты гарантий поступления вне зависимости от успехов на вступительных экзаменах.

Кстати, на это же, по-видимому, указывает и распределение ответов на вопрос о том, рассматривался ли иной вариант получения образования (подразумевалось — более престижного, перспективного) и, если да, то почему от него пришлось отказаться (требовалось указать «да» или «нет» в отношении каждого из следующих вариантов ответа: «не хватило знаний», «не хватило денег», «не хватило связей», «не хотелось особенно напрягаться»). Во всех доходных группах, кроме богатых, число указавших на нехватку знаний оказалось примерно равным числу

указавших на нехватку денег или связей. В группе богатых, напротив, $\frac{3}{4}$ респондентов указали на нехватку денег, более 50% — на отсутствие связей и лишь 14,3% — на нехватку знаний. В целом характер зависимости числа выбравших вариант ответа «не хватило знаний» от материального положения семьи приближается к нормальному распределению: доля таких респондентов нарастает от группы бедных к среднеобеспеченной группе и затем снижается к группе богатых. Число ссылающихся на нехватку «связей» тем больше, чем ниже материальная обеспеченность семьи (от 17,4% в группе хорошо обеспеченных до 38,5% у бедных), однако, пик числа таких респондентов — в группе богатых (57,1%). Аналогичная картина и с ответом «не хватило денег»: рост числа указавших на фактор денег по мере снижения материального положения семьи (от 20,7% у хорошо обеспеченных до 45% среди малообеспеченных), но с выбросом в группе богатых (71,4%). Очевидно, что рост числа респондентов, видящих причину в отсутствии нужных «связей», по мере снижения материального статуса семьи отражает реальное ослабление имеющихся связей (хотя отчасти может объясняться причинами компенсаторного психологического характера). В то же время ссылки на недостаточность «связей» в группе богатых, масштаб «связей» у которых, судя по вузам в которых они учатся, несопоставимо выше, скорее говорят о совершенно ином уровне связей и задач, которые эти связи должны были решить. Соответственно, и в случае с «нехваткой денег», речь идет и о деньгах, и о задачах совершенно иного масштаба.

На то, что в представлении выходцев из богатых семей «не в знаниях дело», указывает и специфика поведения респондентов из этой группы в процессе обучения в вузе. Так, именно в группе богатых оказалось чрезвычайно низкое по сравнению с другими группами число регулярно посещающих занятия студентов — 36% против 82–86% в остальных доходных группах (по сумме позиций «посещаю все занятия» и «около половины

занятий» во всех группах, кроме богатых, показатель не ниже 95–96%, максимум посещаемости характерен для студентов из мало- и среднеобеспеченных групп). В то же время, среди богатых максимальное число тех, кто посещает вуз лишь иногда (18% против 4–5% в других доходных группах), либо вообще приходит только на экзамены (18% против 0–1%). То же — и в отношении дополнительного самообразования в рамках приобретаемой специальности: именно богатые — лидеры по числу тех, кто никогда не читает дополнительную литературу по специальности (27%) и аутсайдеры среди читающих подобную литературу регулярно. И все это при том, что, в отличие от значительной части студентов из других групп, богатым студентам в основном не приходится совмещать учебу с работой. Так, если в группе богатых имели опыт работы на постоянной основе лишь 9,1%, ищут работу 18,2%, а 81,8% не работали, не работают и не ищут работу, то в группе студентов из бедных семей постоянно работает почти половина (45,5%), в среднедоходных группах доля работающих колеблется в пределах 21,3%–4,3%.

В то же время выясняется, что в магистратуре собираются учиться преимущественно богатые (почти половина — 42,9%), а также хорошо обеспеченные студенты (37,1%). В менее обеспеченных группах доля планирующих повышать образовательный уровень в рамках полученной специальности существенно ниже: от 17,6% в группе бедных до 18,9% среди малообеспеченных. В этих группах велика доля (более половины) не определившихся со своими планами относительно магистратуры, и основные причины этого — отсутствие денег на оплату обучения и трудности поступления. В целом фактор отсутствия необходимых для поступления в магистратуру денег наиболее значим для средних и малообеспеченных групп — на него указали от 40% до 60% студентов.

Представляется, что перечисленные выше факты, касающиеся начальной (довузовской) подготовки и поведения в процессе обучения в вузе, говорят о том, что столь высокая степень уверенности и определенности в отношении будущего трудоустройства, которую демонстрируют дети богатых родителей, обусловлена отнюдь не их осознанием собственной квалификации, как решающего фактора в конкурентной борьбе за лучшие рабочие места. Причины иные: как и ранее — при поступлении в вуз, на этапе трудоустройства решающее значение будут иметь те же механизмы вертикальной мобильности — связи. И действительно, 64% тех из богатых студентов, кто уже точно знает, где будет работать после окончания вуза, указали, что с трудоустройством им помогут родители или родственники. Искать работу самостоятельно намерены лишь 18% богатых студентов. В остальных доходных группах число рассчитывающих на родительские связи резко снижается: максимум — в группе хорошо обеспеченных, но и там таких студентов менее 20%.

Насколько сложившаяся в образовательной системе ситуация, и, прежде всего, вопрос доступности высшего образования отражен в сознании молодого поколения россиян? С тем, чтобы выяснить это, мы предложили респондентам ответить на закрытый вопрос «Насколько доступно сегодня высшее образование для молодых людей — способных, но малообеспеченных?». Закрытия предусматривали два крайних варианта: абсолютно меритократической¹ системы («для способных людей нет преград») и ее антипода («без денег ничего не поможет»), а также паллиативный вариант — «если исключить элитные вузы, способные люди могут получить образование и без денег».

Как и прежде, в этом вопросе группа богатых вновь стоит особняком, в то время как во всех остальных доходных группах позиции распределились практически одинаково.

¹ От английского merit — «заслуга», «достоинство», термин М. Янга (см.: American Sociology. Perspectives, problems, methods / Ed. by T. Parsons. Basic Books, Inc., Publishers. N.Y.-L., 1968).

Так, во всех группах, кроме группы богатых, почти 60% респондентов считают, что за исключением элитных вузов способные люди могут получить образование и без денег («паллиативный» вариант). Еще почти треть респондентов в каждой из этих групп полагает, что способные люди могут сегодня получить сколь угодно хорошее образование (представление о системе, как об абсолютно меритократической). Количество же тех, кто считает, что без денег способности не помогут, в этих группах относительно небольшое, некоторый рост выбравших этот вариант ответа наблюдается по мере снижения уровня материального положения студентов (от 9,8% в группе хорошо обеспеченных до 15,6% у бедных). Полученные результаты можно трактовать двояко. С одной стороны, значительная часть респондентов считает сложившуюся систему достаточно открытой — в сумме респонденты, считающие ее абсолютно меритократической, и те, кто указал на закрытость лишь элитного образования, составляют от почти 85% в группе бедных до 90% в среднеобеспеченных группах. Но, с другой стороны, если просуммировать респондентов, исключивших из сферы доступности элитное образование, с теми, кто уверен в безусловной роли денег, то получится почти столь же высокая доля (70–75%) респондентов, указавших на наличие ограничений, обусловленных факторами, не имеющими отношения к знаниям и способностям индивидов. Кроме того, следует помнить об уже отмечавшейся ранее относительности представлений о престижности вуза, увеличивающей число респондентов, считающих сложившуюся систему абсолютно открытой.

Существенное отличие ситуации в группе богатых студентов состоит в их акцентуации на крайних позициях. Так, почти половина из них считает, что для способных людей нет преград. Результат весьма неожиданный и явно противоречащий тому, что эти же студенты отвечали на вопрос, что в первую очередь необходимо для поступления в их вуз, на их факультет (когда более 80% в качестве основного условия назвали «связи»),

или что они делали для поступления в свой вуз (когда 63,6% указали на занятия с репетитором из конкретного вуза), или сколь серьезно расходы на поступление в вуз сказались на их семейном бюджете (когда более 60% оценили эти расходы, как очень серьезное напряжение для бюджета, причем, коль скоро они отнесли себя к богатым, бюджета, что называется, «не слабого»). Возможно, этот феномен объясняется тем, что в вузе, где учатся богатые студенты им встречалось некоторое количество студентов, явно отличающихся от них своим материальным положением (например, в МГИМО могут попасть победители олимпиад, передачи «Умники и умницы» и т. п.), в силу чего эти респонденты и сделали такой вывод.

В то же время именно в группе богатых оказалась наибольшая доля тех, кто считает, что «без денег ничего не поможет» — 27,3%, что более чем в два с половиной раза превышает число ответивших таким образом в группах хорошо- и среднеобеспеченных и почти в два раза — в группах малообеспеченных и бедных. Возможно, подобный взгляд объясняется общим, мировоззренческим представлением о том, что «деньги правят миром», в том числе и аппроксимацией роли денег на послевузовский этап, полагая, что даже если способные, но не располагающие деньгами и связями молодые люди и поступили в вуз, то, строго говоря, радикально это их жизнь не изменит, так как впоследствии они все равно не смогут серьезно выделиться. Возможно и так, что, обучаясь в элитных вузах, эти респонденты могут не замечать рядом с собой тех, кто сумел прорваться в данный вуз с другого материального уровня и, как это часто бывает, всячески стремится скрывать, камуфлировать свое истинное положение. Еще одно объяснение: отвечая на вопрос, эти респонденты подсознательно могли иметь в виду собственный вуз, который, по их мнению, по-видимому, только и есть «настоящий» вуз (то есть тот вуз, который действительно дает реальные знания или связи и, соответственно, реальную перспективу). Эта версия (снобизм по

отношению ко всему, что не дает «итонского галстука»), возможно, объясняет причину непопулярности в этой группе «паллиативного» варианта (доля выбравших позицию, наиболее популярную во всех остальных группах — «за исключением элитного, преград нет» — в группе богатых оказалась более чем в два раза ниже, чем у других групп — 27,3%): если исключить эти вузы, то все остальное, по их мнению, просто не образование.

Предполагая, что так или иначе тема ограничения доступности высшего образования возникнет, мы решили выяснить у респондентов, какие механизмы отбора в вузы им представляются наиболее предпочтительными. Диапазон вариантов был достаточно широк: так называемая «сорбоннская система», когда принимаются все желающие, а затем несправляющихся с учебной нагрузкой отсеивают; традиционный вариант поступления в вуз путем сдачи вступительных экзаменов; поступление в рамках ЕГЭ; основной в нынешней России вариант, когда в вузы принимают как тех, кто был успешен на вступительных экзаменах, так и тех, кто просто готов платить за обучение; вариант, когда условием приема в вуз является способность оплатить обучение, вне зависимости от уровня подготовки; кроме того респонденты могли предложить свой собственный вариант.

Как и ранее, группа богатых радикально отличалась от других доходных групп. Так, во всех группах, кроме этой, наиболее предпочтительным и, безусловно, приоритетным оказался вариант «в вуз принимают только тех, кто продемонстрировал высокий уровень знаний на вступительных экзаменах», правда, доля выбравших этот ответ весьма существенно зависела от материального положения семьи: так, в группе бедных его выбрали почти 41% студентов, среди малообеспеченных — 31,6%, в группе среднеобеспеченных — 29%, в группе хорошо обеспеченных — 25,5. В то же время в группе богатых этот вариант выбрали только 9,1% респондентов.

Приоритетным же у богатых оказался «сорбоннский» вариант — его выбрала почти половина респондентов из этой группы (45,5%). В отношении этого варианта заметна тенденция снижения числа выбравших этот вариант по мере снижения материального уровня семьи. По-видимому, чем менее обеспечена семья, тем более выходцы из нее заинтересованы в конкуренции, причем не растянутой во времени (там еще не известно, что будет), а одномоментной (в ходе вступительных экзаменов). Об этом же говорит и монотонная, практически пропорциональная зависимость, получающаяся при суммировании числа выбравших варианты ответов, предполагающие конкуренцию при поступлении в вуз (вариант со вступительным экзаменом и вариант ЕГЭ): максимальная доля избравших совокупный «конкурсный» вариант оказывается в группе бедных (50%), затем следуют малообеспеченные — 45,6%, среднеобеспеченные — 41,7%, хорошо обеспеченные — 37,9; и, наконец, богатые — лишь 27,3%.

В целом по выборке довольно много тех, кто выбрал нынешний паллиативный вариант (принимать и тех, кто сумел хорошо сдать вступительные экзамены, и тех, кто может платить за обучение) — в среднем в каждой из групп этот вариант выбрали чуть менее четверти респондентов. Некоторое снижение числа таких респондентов происходит в двух крайних группах (причем до почти равного значения — около 18%), но перераспределяются свободные голоса диаметрально противоположным образом: в группе богатых — в пользу варианта «принимать всех, кто способен оплатить обучение», а в группе бедных — в пользу варианта «принимать только тех, кто продемонстрирует хорошие знания на вступительных экзаменах». Кстати, лишь в группе богатых вариант «принимать всех, кто способен оплатить обучение» набрал заметное количество голосов — более 9%, в группе хорошо обеспеченных таких респондентов оказалось лишь 2,5%, среди среднеобеспеченных — 0,4%, а в группах малообеспеченных и бедных таких не оказалось вовсе.

Как уже упоминалось, среди проблем, на изучение которых было направлено наше исследование, был вопрос послевузовского трудоустройства, причем нас интересовало не только представление старшекурсников о наличии и оплате соответствующих рабочих мест, но и вопросы более общего характера, касающиеся самих механизмов трудоустройства и карьерного роста. Оказалось, что около половины опрошенных студентов не довольны тем, как (по какому принципу) сегодня происходит трудоустройство и продвижение по службе. Единственное исключение вновь составила группа богатых, где основную массу составляют те, кого нынешняя ситуация устраивает — 63,6% (остальные респонденты из этой группы затруднились с ответом).

* * *

Полученные в ходе исследования результаты, как представляется, позволяют сделать следующие выводы.

Доступность высшего образования имеет в сегодняшней России ограниченный характер: возможность получения качественного и перспективного образования связана не столько со способностью молодого человека выдержать конкурсную процедуру, сколько со способностью его семьи оплатить поступление в высшее учебное заведение (в том

числе, используя коррупционные механизмы) и обучение в нем.

В такой ситуации менее обеспеченные семьи вынуждены делать выбор в пользу доступности, а не качества образования. Следствием подобного выбора становится проблема трудоустройства и профессиональной реализации, усугубляемая спецификой и структурой российского рынка труда. В результате возникает риск массового перепрофилирования и депрофессионализации выпускников вузов.

С другой стороны, не может не настораживать тот факт, что молодые люди, в недалеком будущем вполне способные пополнить экономическую и политическую элиту — студенты элитных и наиболее престижных вузов — в своем значительном большинстве занимают нынешние позиции в системе высшего образования и получают преференции по окончании вуза не в силу своих успехов в честной конкурентной борьбе, а благодаря тому, что использовали неформальные, теневые, коррупционные механизмы.

Очевидно, что ограниченность конкуренции на этапе получения высшего образования, воспроизводимая затем в процессе трудоустройства, не позволяет российскому высшему образованию в полной мере выполнять свои социальную и экономические функции — с соответствующими последствиями для общества.