

*Е.М. АВРААМОВА,  
О.А. АЛЕКСАНДРОВА,  
Д.М. ЛОГИНОВ*

## **Современное высшее образование и перспективы вертикальной мобильности**

После бурных 1990-х гг. российское общество стабилизируется. В социально-экономическое пространство входит поколение, рассчитывающее на успешную карьеру. Насколько оправданы ожидания "поколения *next*"? На что оно может реально претендовать и надеяться? По каким правилам ему предстоит строить карьеру? Насколько эти правила зависят от самих молодых людей? Мы попытаемся ответить на эти вопросы, опираясь на недавно проведенное масштабное исследование среди российских студентов-старшекурсников<sup>1</sup>. Его цель – определение перспектив вертикальной мобильности, исходя из анализа образовательных стратегий молодежи, формирующихся на базе их собственных жизненных сценариев и располагаемых домохозяйствами материальных и социальных ресурсов.

### **Образовательные стратегии домохозяйств**

В стабильно развивающихся обществах высшее образование традиционно рассматривается как условие продвижения по статусной лестнице. В начале 1990-х гг. эта традиция прервалась, и успешные карьеры строились, скорее, на социальном капитале и энергии, чем на профессионализме, в силу чего требования к системе высшего образования со стороны общества практически не предъявлялись. С середины 1990-х от работодателей пошли сигналы о смене приоритетов: высшее образование стало необходимым условием получения относительно хорошо оплачиваемых и престижных рабочих мест. В ответ на это рынок образовательных услуг расширил предложение так, что число студентов в 2002/2003 учебном году выросло по отношению к 1994/1995 году более чем в два раза. Существенно расширился спрос на платные услуги профессии-

---

<sup>1</sup> Исследование "Доступность высшего образования и перспективы позитивной социальной динамики" (руководитель – Е. Аврамова) проведено летом 2003 г. Выборка составила 900 респондентов. Опрос проводился в Москве, Вологде и Таганроге при поддержке фонда Форда и Независимого института социальной политики.

---

*А в р а а м о в а* Елена Михайловна – доктор экономических наук, заместитель директора Института социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН, эксперт Российско-европейского центра экономической политики.

*А л е к с а н д р о в а* Ольга Александровна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИСЭПН РАН.

*Л о г и н о в* Дмитрий Михайлович – научный сотрудник ИСЭПН РАН.

**Ресурсный потенциал домохозяйств, имеющих в своем составе детей,  
получающих высшее образование**

Ресурсный потенциал	Число домохозяйств, %			
	Москва	Вологда	Таганрог	В целом
Низкий (5–9 баллов)	13,6	38,4	35,6	29,4
Средний (10–12 баллов)	50,7	46,0	46,8	47,8
Высокий (13–15 баллов)	35,7	15,6	17,6	22,8

онального образования со стороны домохозяйств. Объем этих услуг увеличился с 2802 млрд неденоминированных рублей в 1995 г. до 55 993 млн руб. в 2001 [Образование... 2003, с. 161, 55], тогда как реальные доходы населения выросли не столь существенно. Это означает: чтобы дать детям высшее образование, домохозяйства вынуждены аккумулировать все имеющиеся ресурсы – материальные и социальные. Семьи, формируя для своих детей образовательные стратегии, находятся в ситуации рационального выбора, отыскивая оптимальное согласование перспектив и собственных ресурсных возможностей.

К ресурсам домохозяйств мы относим: уровень образования родителей; уровень их материальной обеспеченности; размер сбережений; социальный статус и уровень адаптированности<sup>2</sup>. Ресурсный потенциал домохозяйства<sup>3</sup> представляет собой интегральную балльную оценку, где –

*уровень образования:*

1 балл – никто из родителей не имеет высшего образования;

2 балла – один из родителей имеет высшее образование;

3 балла – оба родителя имеют высшее образование;

*материальная обеспеченность:*

1 балл – "бедные" или "мало обеспеченные";

2 балла – "средне обеспеченные";

3 балла – "богатые" или "хорошо обеспеченные";

*размер сбережений:*

1 балл – "совершенно не смогли обеспечить старость";

2 балла – "обеспечили старость в некоторой степени";

3 балла – "обеспечили старость полностью" или "в значительной мере";

*социальная самооценка:*

1 балл – принадлежит к низшему или "ниже среднего" слою;

2 балла – принадлежит к среднему слою;

3 балла – принадлежит к высшему или "выше среднего" слою;

*уровень адаптированности:*

1 балл – "полностью не приспособились" или, "скорее, не приспособились";

2 балла – "скорее, приспособились";

3 балла – "полностью приспособились".

Группировка домохозяйств по уровню их ресурсного потенциала представлена в таблице 1. Из нее видно, что примерно половина всех домохозяйств, дети которых получают высшее образование, относятся к среднему типу ресурсной обеспеченности, и

<sup>2</sup> За исключением первой объективной характеристики, остальные показатели представляют собой субъективные оценки респондентов.

<sup>3</sup> Поскольку ресурсы семьи образуют ее единый материальный и социально-культурный комплекс, считаем оправданным использование в дальнейшем анализе интегральной оценки ресурсного потенциала домохозяйств. Лишь там, где есть необходимость подчеркнуть роль одного из ресурсов, мы будем рассматривать отдельные элементы данного комплекса ресурсной обеспеченности.

**Распределение респондентов по уровню ресурсного потенциала домохозяйств и степени престижности вуза**

Ресурсный потенциал	Престижность вуза (доля домохозяйств, %)		
	Высокая	Средняя	Низкая
Низкий	28,1	26,2	35,6
Средний	46,8	46,2	52,0
Высокий	25,1	27,6	12,4

в целом по массиву сопоставимые доли имеют те, кто обладает низким и высоким ресурсным потенциалом. Иная ситуация в Москве, где семьи с высоким уровнем ресурсов присутствуют вдвое чаще, чем в других регионах, что объясняется несравнимо более благоприятной социально-экономической ситуацией в столице России.

Объем ресурсов, которыми обладают домохозяйства, определенно влияет на выбор вуза с точки зрения его престижности, но не столь сильно, как можно было ожидать. Действительно, в непрестижных вузах учится большая доля студентов из семей, чьи родители не располагают ни экономическими, ни социальными ресурсами. Но для детей из таких семей путь в средне- и даже высокопрестижные учебные заведения не закрыт. Это видно хотя бы из того, что около 30% студентов высокопрестижных вузов вышли из семей с низким ресурсным потенциалом (см. табл. 2).

Нередки ситуации, когда высокопрестижный вуз имеет в своем составе малопрестижные факультеты. Может быть, они становятся уделом детей из менее благополучных семей? Данные опроса показывают, что это не так. На престижных факультетах учатся 29,4% из наиболее благополучных с точки зрения ресурсной обеспеченности семей; 47% – из средних и 23,5% – из семей с низким ресурсным потенциалом. Существенная разница в возможностях домохозяйств возникает лишь в случае выбора элитных вузов, где учатся 47% студентов из самых благополучных семей, 41% из средних и лишь 12% из семей со слабыми ресурсными возможностями. Такая ситуация вполне адекватно фиксируется общественным мнением: 60% респондентов считают, что "для способных, но малообеспеченных молодых людей элитные вузы недоступны". Еще 10% опрошенных уверены, что "без денег никакие способности не помогут". Треть студентов тем не менее настроена оптимистично, полагая, что "для способных людей нет преград" – они могут поступить в любой вуз.

Престижность учебного заведения в известной мере определяется представлением о том, какие возможности дает приобретаемая в нем профессия. Половина наших респондентов (48,2%) уверены, что, овладев профессией, они смогут добиться высоких статусных и материальных позиций; около 20% полагают, что добьются достаточно высокого общественного положения, но работа по специальности не будет приносить больших доходов; 17%, наоборот, считают, что получат относительно высокооплачиваемую, но непрестижную работу; наконец, 15% студентов не надеются ни на то, ни на другое.

Представление о перспективности приобретаемой профессии часто определяет образовательную стратегию домохозяйств. Наши данные показывают, что ресурсы домохозяйств во многом определяют доступность вузов, осуществляющих подготовку по перспективным профессиям (см. табл. 3). Профессии, которые, по мнению респондентов, не приносят ни материального, ни статусного вознаграждения, получают по преимуществу дети из менее ресурсообеспеченных семей, а наиболее перспективными профессиями овладевают выходцы из семей с сильными ресурсными характеристиками. Нужно обратить внимание на то, что профессии, приносящие высокие доходы, но не престижные, либо уважаемые, но не приносящие денег, не стали предметом интереса семей с высоким ресурсным потенциалом. Наоборот, они более привлекательны для детей из менее благополучных семей.

**Связь ресурсной обеспеченности домохозяйств с перспективностью профессии,  
получаемой респондентами**

Ресурсный потенциал	Варианты ответов на вопрос: “Что дает специальность, которую вы получаете?” (число респондентов, %)			
	Доход и социальный статус	Только социальный статус	Только доход	Ни дохода, ни социального статуса
Низкий	22,2	32,9	34,9	43,7
Средний	48,5	48,5	48,4	40,4
Высокий	29,3	18,6	16,7	15,9

Таблица 4

**Формы участия родителей в поступлении детей в вузы в зависимости  
от ресурсного потенциала домохозяйств\***

Форма участия родителей в поступлении детей в вуз	Ресурсный потенциал (доля домохозяйств, %)		
	Низкий	Средний	Высокий
Оплата подготовки к вступительным экзаменам	61,8	68,1	70,2
Оплата обучения	23,1	27,9	35,1
Использование связей	8,8	11,4	19,6

\* Здесь и далее возможны несколько вариантов ответов или отсутствие ответа.

Более благополучные в ресурсном отношении семьи настойчивее "продавливают" решение о получении высшего образования. При том, что обычно (для более чем половины семей) такое решение принимается совместно с детьми либо детьми, как они утверждают, самостоятельно (чуть более 40%), в семьях с высоким ресурсным потенциалом мнение родителей о необходимости получения диплома чаще становится решающим – респонденты из других семей в четыре раза реже сообщают, что поступление в вуз было исключительно решением родителей.

Известно, что большинство родителей принимают самое непосредственное и деятельное участие в поступлении детей в вузы, и наше исследование это еще раз подтвердило (см. табл. 4). В зависимости от ресурсов домохозяйств несколько варьируются формы этого участия. Семьи с невысоким ресурсным потенциалом в меньшей степени участвуют в оплате подготовки к вступительным экзаменам, но эта разница не превышает 10%, то есть даже при ограниченности средств родители видят необходимость в оплате курсов, репетиторов и т.д. Значительная часть малообеспеченных (23%) идут на то, чтобы оплачивать учебу своих детей в высших учебных заведениях (коммерческие формы образования), но в этом деле явно лидируют наиболее благополучные в ресурсном отношении семьи. Важно обратить внимание на то, что семьи с высоким ресурсным потенциалом вдвое чаще, чем другие, используют для поступления детей связи.

За одним исключением формы подготовки абитуриентов из различных семей к вступительным экзаменам совершенно одинаковы (см. табл. 5), но это важное исключение. Оно состоит в том, что с репетиторами, преподающими в вузе, куда поступает абитуриент, и, как нетрудно предположить, влияющими на результат вступительных экзаменов, занимается большая доля выходцев из семей с самым высоким ресурсным потенциалом.

Определились три основные барьера доступности высшего образования: ограничения по уровню подготовленности респондентов; ограничения по финансовым возмож-

**Формы подготовки к вступительным экзаменам абитуриентов из семей  
с различным ресурсным потенциалом**

Формы подготовки	Ресурсный потенциал (доля домохозяйств, %)		
	Низкий	Средний	Высокий
Занятия на подготовительных курсах	48,8	48,9	50,3
Учеба в среднем/среднем специальном учебном заведении, связанном с вузом	22,9	24,0	26,3
Занятия с репетиторами, связанными с вузом	19,6	25,1	32,3
Занятия с репетиторами, не связанными с вузом	20,6	27,1	29,8

Таблица 6

**Мнения о ресурсах, необходимых для поступления в вуз студентов из семей  
с различным ресурсным потенциалом**

Ресурсы, необходимые для поступления	Ресурсный потенциал (доля домохозяйств, %)		
	Низкий	Средний	Высокий
Только знания	41,3	38,1	32,7
Знания, дополненные деньгами или полезными связями родителей	52,0	51,0	49,7
Только деньги или полезные связи родителей	6,7	10,9	17,6

ностям родителей и ограничения по связям, которые могут задействовать родители. Соответственно сформировались три основные стратегии поступления в вузы. Первая состоит в ориентации только на знания поступающих – ее реализует лишь чуть больше трети абитуриентов (38,5%). Самая массовая стратегия (51,1%) основана на том, что родители используют деньги и/или связи, при том, что дети реально готовятся к вступительным экзаменам. Третья стратегия (10%) основана на использовании только денег и/или связей, а об уровне подготовки речь вообще не идет.

Неформальные способы поступления, видимо, рассматриваются родителями абитуриентов как императив, поскольку к ним обращаются не только самые благополучные домохозяйства, но и те, чьи социально-экономические возможности оценены как низкие. Независимо от уровня ресурсной обеспеченности (табл. 6), половина всех семей тратят на поступление деньги или используют связи в дополнение к знаниям. При этом в самых ресурсообеспеченных домохозяйствах в большей мере принято обходиться только деньгами и связями, исходя из того, что знания не есть обязательное условие поступления.

### Образовательные мотивации

Основными мотивами получения высшего образования являются три – получение знаний; перспективы хорошего заработка; престижность профессии (см. табл. 7).

Определились основные образовательные мотивации:

– *интеллектуально-прагматическая* – получение знаний и конвертация их в высокие доходы – 31,5%;

– *преимущественно интеллектуальная* – 23,0%;

– *преимущественно прагматическая* – 31,3%;

– *"побочная"* – акцентирующая внеобразовательные мотивы, например получение образования как символического капитала либо в качестве способа по крайней мере на время уйти от проблемы (призыва в армию, трудоустройства) – 14,2%.

**Мотивы получения высшего образования**

Варианты ответов на вопрос: “Что определило решение получить высшее образование?”	Число респондентов, %	Ранг
Давление родителей	7,8	5
Возможность впоследствии получать высокий доход	53,6	2
Возможность получить знания	61,9	1
Возможность не работать еще пять лет	6,2	6
Сейчас неприлично не иметь высшее образование	28,6	3 (4)*
Возможность избежать армии	14,0 (27,2)*	4 (3)*
Возможность найти спутника жизни	4,4	7
Другое	3,1	8

\* Среди респондентов – мужчин.

Оказалось, что мотивы получения образования коррелируют с уровнем престижности факультетов, на которых учатся респонденты. Не слишком престижные факультеты на 40% заполнены студентами, для которых цель получения образования состоит в достижении материального благополучия. Парадокс в том, что профессии, которые дают эти факультеты, как раз в наименьшей степени обеспечивают такую возможность. На этих же непрестижных факультетах учится большая доля тех, кто не стремился ни к знаниям, ни к деньгам, а пошел в вуз, потому что "не иметь образования неприлично", чтобы избежать армии, чтобы еще какое-то время не работать и т.д. Что касается престижных мест обучения, то здесь сосредоточен более интеллектуально и прагматически ориентированный контингент.

**Образовательное поведение**

Нашей задачей было проследить, существует ли зависимость между стратегиями поступления в вуз и дальнейшим образовательным поведением. Большинство студентов (80%) ответили, что посещают "почти все" занятия, но часто учеба ограничивается лишь посещаемостью: к работе со специальной литературой систематически обращается лишь каждый пятый студент, при этом 12% никогда не читают специальную литературу.

Почти четверть опрошенных (в Москве – около трети) находят возможность совмещения учебы с постоянной работой. Кроме того, более 10% респондентов, хотя и не имеют работы, уже работали раньше и выражали желание возобновить трудовую деятельность. Число студентов, не имевших постоянной работы и не выразивших заинтересованности в ее поиске до окончания учебы, составляет 30%.

Нерегулярные приработки – также распространенная форма занятости студентов: их имеют две трети опрошенных. Причем, приработки далеко не всегда являются альтернативой постоянной занятости, но во многих случаях дополняют ее. С их учетом число неработающих и не ищущих работу студентов составляет лишь 18%. На основании полученных данных построена следующая типология образовательного поведения:

1. *Учащиеся и работающие* – 20%:

– посещают большинство занятий и хотя бы иногда обращаются к специальной литературе либо посещают "примерно половину" занятий и часто работают с дополнительной литературой;

– имеют постоянную работу либо частые приработки.

2. *Учащиеся* – 55,8%:

– посещают большинство занятий и хотя бы иногда обращаются к специальной литературе либо посещают "примерно половину" занятий и часто работают с дополнительной литературой;

**Связь стратегий поступления и образовательного поведения**

Типы образовательного поведения	Стратегия поступления (число респондентов, %)		
	Знания	Знания + деньги и/или связи родителей	Деньги и/или связи родителей
Учащиеся и работающие	21,3	18,6	21,5
Учащиеся	54,5	59,6	47,3
Работающие	8,2	5,9	3,2
Неучащиеся и неработающие	16,0	15,9	28,0

– не имеют ни постоянной работы, ни частых приработков.

**3. Работающие – 6,8%:**

– не посещают большинства занятий, не обращаются к специальной литературе;

– имеют постоянную работу либо частые приработки.

**4. Неучащиеся и неработающие – 17,4%:**

– не посещают большинства занятий, не обращаются к специальной литературе;

– не имеют ни постоянной работы, ни частых приработков.

Сопоставление поведения студентов во время учебы с практиками их поступления в вуз (см. табл. 8) свидетельствует о том, что в наиболее активные формы образовательного поведения (совмещение учебы с постоянной работой) вовлечен каждый пятый студент вне зависимости от комбинации усилий, затраченных на поступление. Численность других групп в значительной степени зависит от того, вложил ли студент личные усилия при поступлении в вуз. Среди тех, кто "обошелся" возможностями родителей, доля тех, кто "не работает и не учится", достигает почти 30%, что практически вдвое превышает распространенность такого поведения у студентов, поступавших самостоятельно или на основе комбинации собственных и семейных ресурсов. Столь же заметны различия в количестве "работающих".

### **Жизненные планы**

На старших курсах студенты уже начинают думать о перспективах будущего трудоустройства. Но только 60% видят необходимость начать работать сразу после окончания вуза, причем около 15% этих студентов уже работают. Из остальных – 20% затрудняются ответить, придется ли им сразу работать, а остальные рассчитывают не на трудоустройство, а на материальную поддержку родителей (17%) или мужа (3%). Необходимость быстро найти работу острее ощущается студентами из менее обеспеченных семей: из них 68% сообщают, что им сразу придется работать, студенты из хорошо обеспеченных семей так считают вдвое реже.

Из старшекурсников 40% уже знают, где будут работать после окончания вуза и примерно представляют себе способ будущего трудоустройства: у пятой части респондентов не будет такой проблемы, поскольку они уже работают и не предполагают сменить места работы; менее половины считают, что смогут устроиться самостоятельно, а треть рассчитывают на помощь родственников и друзей.

Наши данные показывают, насколько связаны способы трудоустройства с перспективностью профессии, которой овладевают студенты в вузе (см. табл. 9). Независимо от перспективности приобретаемой специальности в статусном или материальном выражении, примерно треть респондентов рассчитывают, что при будущем трудоустройстве им будет оказана помощь.

При выборе между работой, приносящей хороший заработок, и интересной работой две трети респондентов отдают предпочтение той, что может приносить хорошие доходы. Такая пропорция сохраняется и в группе тех, для кого целью получения высшего образования были знания, и среди тех, кто видел в нем средство хорошо зарабо-

**Способы трудоустройства в зависимости  
от перспективности получаемой профессии**

Способы трудоустройства	Варианты ответов на вопрос: “Что дает специальность, которую вы получаете?” (число респондентов, %)			
	Доход и социальный статус	Только социальный статус	Только доход	Ни дохода, ни социального статуса
Устроюсь самостоятельно	44,8	44,2	50,0	34,1
Устраивают родственники, знакомые	39,2	30,8	32,1	34,2
Уже там работаю	16,0	25,0	17,9	31,7

Таблица 10

**Предпочтения при трудоустройстве в зависимости  
от ресурсного потенциала домохозяйств**

Предпочтения при трудоустройстве	Ресурсный потенциал (доля домохозяйств, %)		
	Низкий	Средний	Высокий
Работа, приносящая высокие доходы	41,4	41,6	17,0
Интересная работа	39,8	39,7	20,5

Таблица 11

**Представления о размере желаемой  
и реальной начальной заработной плате**

Размер зарплаты (тыс. руб.)	Число респондентов, %	
	Желаемая зарплата	Реальная зарплата
От 1 до 3	6,7	48,4
От 3 до 5	26,6	20,1
От 5 до 10	24,4	15,6
От 10 до 15	19,1	8,7
От 15 до 20	10,9	4,3
От 20 до 25	5,4	1,5
От 25 до 30	1,6	0,7
Свыше 30	5,3	0,7

тивать. Студенты, которые все же ставят на первое место интересную работу (всего таких 25%), дают тому некоторые объяснения: 10% считают, что высокооплачиваемой работы им все равно не найти; 40% рассчитывают на хороший заработок кого-то из членов семьи; 50% полагают, что в конце концов деньги не главное. Позволить себе интересную, но невысоко оплачиваемую работу могут, скорее, выходцы из более благополучных в ресурсном отношении семей (см. табл. 10).

Явно не отдавая приоритета интересной работе, старшекурсники предпочитают трудоустроиться таким образом, чтобы вначале иметь невысокую зарплату, но с перспективой ее роста (80%), нежели сразу получать хорошие доходы, но с неизвестными перспективами (20%).

Из таблицы 11 видно, насколько сильно расходятся представления старшекурсников о минимально приемлемой зарплате и зарплате, на которую они реально рассчитывают. Почти половина респондентов понимают, что вряд ли будут вначале получать больше трех тыс. рублей, причем абсолютное большинство считает такую зар-



Связь способов поступления в вуз и трудоустройства

Способы трудоустройства	Ресурсы, необходимые для поступления в вуз (число респондентов, %)		
	Знания	Знания + деньги и/или связи родителей	Деньги и/или связи родителей
Самостоятельно	51,0	44,1	25,0
С помощью родственников/друзей	24,5	40,1	60,0
Уже работают	24,5	15,8	15,0

плату неприемлемой. В целом по массиву только 22% респондентов считают предполагаемый уровень своего дохода после окончания вуза (безотносительно к его размеру) достаточным. Обычно амбиции вдвое (37%) или втрое (16%) превышают реальность.

Как следует из наших данных, максимальный уровень запросов продемонстрировали выходцы из богатых и хорошо обеспеченных семей: более половины сочли приемлемой начальную зарплату не ниже 10–11 тыс. руб. (то есть не ниже 300 долл.) и еще около трети называли суммы до 16–17 тыс. руб. (500–560 долл.). Запросы остальных студентов оказались скромнее (в среднем до 250 долл.). В целом, уровень начальной зарплаты, которую нынешние студенты сочли бы приемлемой для нормальной жизни, в два с лишним раза превосходит тот, который они считают реальным.

Представления о будущих заработках у студентов элитных вузов заметно отличаются от всех других, как по абсолютным значениям, так и по степени соответствия между желаемым и возможным. Например, начальная зарплата, на которую реально рассчитывают элитные студенты, превосходит ту, на которую могут рассчитывать их коллеги из всего диапазона менее престижных вузов, в 2,5–4 раза.

Несмотря на очевидное расхождение между реальностью и мечтой, в целом лишь половина опрошенных выразила готовность пожертвовать привычной обстановкой ради более высокооплачиваемой и перспективной работы. При этом наблюдается вполне естественная обратная зависимость между числом готовых к переезду в менее комфортный для жизни регион страны и материальным положением семьи: наименьший показатель – у богатых (36,4% готовых к переезду), наибольший – у малообеспеченных (61,6%). Обращает на себя внимание более слабая, по сравнению с другими, мобильность у тех, кто отнес свою семью к бедным (лишь 50%).

В меньшей степени готовы жертвовать привычным комфортом студенты элитных вузов. По мере снижения уровня престижности учебного заведения доля готовых к реализации горизонтальной мобильности ради достижения более высоких социально-экономических позиций возрастает, достигая максимума у студентов непрестижных вузов (63,2% готовых к переезду).

Можно предположить, что при трудоустройстве – второй после поступления в вуз значимой социально-экономической практики, в которую включены респонденты, – воспроизводятся механизмы, задействованные при первой. Данные таблицы 12 показывают, что большинство тех, кто при поступлении рассчитывал только на возможности родителей, надеются, что и на работу их кто-то устроит. Комбинировавшие при поступлении свои усилия и возможности родителей примерно поровну разделились на тех, кто рассчитывает на собственные силы, и тех, кто ожидает помощи. Но и среди студентов, поступивших в вуз, как они утверждают, только благодаря своим знаниям, каждый четвертый ожидает помощи при трудоустройстве. Вместе с тем в этой группе самая большая доля тех, кто надеется на собственные силы и в будущем.

Студенты, поступившие в вуз, опираясь исключительно на родительские возможности и в значительной степени рассчитывающие на помощь при трудоустройстве, предполагают занять и более перспективные с материальной точки зрения рабочие места. Среди них наиболее высока доля тех, кто собирается хорошо зарабатывать, получая

**Связь представлений о востребованности полученного образования  
с желанием работать в России или за рубежом**

Варианты ответов на вопрос: “Где вы собираетесь работать после окончания вуза?”	Варианты ответов на вопрос: “Где получаемая специальность будет востребована и достойно оплачена?” (число респондентов, %)			
	В России	За границей	И в России, и за границей	Нигде
В России	46,5	11,4	19,1	33,9
За границей	2,2	21,4	2,8	0,9
Как получится	51,3	67,2	78,1	65,2

10 и более тыс. рублей в месяц сразу после окончания вуза (37%). На подобную заработную плату рассчитывают лишь около 20% студентов, вложивших в поступление собственные усилия. При этом среди студентов, поступивших в вуз с помощью родителей, только каждый девятый удовлетворен размером ожидаемого заработка, тогда как среди респондентов, сдавших вступительные экзамены самостоятельно или на основе комбинирования собственных и родительских усилий, удовлетворенность предполагаемой зарплатой выражают почти 30%.

Представляется важным рассмотреть мотивы выбора между работой в России и за границей. Две трети опрошенных допускают возможность отъезда, 4% намереваются работать только за границей и 30% уверены, что останутся на родине.

В представлениях студентов полученное ими образование востребовано за рубежом: почти половина опрошенных уверены, что смогут найти хорошо оплачиваемую работу и в России, и за границей, тогда как каждый десятый считает, что его знания не будут востребованы нигде. Связь представлений о востребованности полученного образования с желанием работать в России или за рубежом отражена в таблице 13.

Студенты, считающие, что их образование будет востребовано и в России, и за границей, в наименьшей степени определились со страной будущей работы; при этом среди определившихся подавляющее большинство (более 80%) отдадут предпочтение своей стране. Понятно, что больше всего собирающихся работать за границей среди тех, кто считает свою специальность востребованной только за рубежом, однако даже в этой группе две трети опрошенных еще не определились, а каждый десятый уверен, что останется в России.

Среди причин, побуждающих студентов планировать постоянную работу за границей, наиболее распространено (около 60% ответов) желание достичь высокого заработка и лучших жизненных перспектив. Наиболее значимыми мотивами для того, чтобы остаться в России, с равной вероятностью (около 30% в каждом случае) являются нежелание расстаться с родственниками и друзьями, ожидаемый психологический дискомфорт в чуждой стране и непреодолимое желание приносить пользу Родине. Сомнение в возможности найти работу за границей выразили лишь 7% опрошенных.

Большинство респондентов, ориентированных на отъезд из России (см. табл. 14), изначально получали образование ради последующих доходов (прагматическая мотивация) или потому, что не видели себя после школы нигде, кроме вуза. Намерения остаться в стране в наименьшей степени выражают те, кто при поступлении комбинировал интеллектуальные и материальные мотивации.

По мнению студентов, в России проще найти интересную, чем высокооплачиваемую, работу. Среди тех, для кого интерес в работе приоритетен, более трети собираются трудиться в нашей стране, тогда как для ориентированных на размер заработка – лишь 27%. Несколько более ориентированы на отъезд также те, кто предпочитают высокие заработки сразу, но без особых перспектив. К отъезду за границу более склонны студенты, не планирующие работать по получаемой специальности (см. табл. 15). В числе

**Связь образовательных мотиваций с желанием работать  
в России или за границей**

Варианты ответов на вопрос: "Где вы собираетесь работать после окончания вуза?"	Образовательные мотивации (число респондентов, %)			
	Интеллектуально-прагматическая	Преимущественно интеллектуальная	Преимущественно прагматическая	Побочная
В России	24,6	33,8	33,4	27,7
За границей	3,1	2,4	5,2	4,6
Как получится	72,3	63,8	61,4	67,7

Таблица 15

**Связь намерений работать по специальности с желанием трудиться  
в России или за границей**

Варианты ответов на вопрос "Где вы собираетесь работать после окончания вуза?"	Направленность будущей работы (число респондентов, %)			
	Только по специальности	По близкой специальности	Не по специальности	Как получится
В России	37,7	26,2	33,8	29,1
За границей	5,7	4,3	7,4	2,6
Как получится	56,6	69,5	58,8	68,3

Таблица 16

**Предпочтения в работе после окончания вуза**

Предпочтительные сферы будущей занятости	Число респондентов, %			
	Всего	Москва	Вологда	Таганрог
Иметь собственный бизнес	37,4	41,0	35,4	35,2
Быть наемным работником на предприятии, в фирме	25,2	32,8	25,3	17,1
Работать в научном, образовательном, медицинском учреждении	7,3	9,7	6,0	6,1
Работать в системе государственного управления	10,0	3,1	11,3	14,7
Работать в силовых структурах	8,2	3,4	3,7	16,5
Трудно сказать	11,9	10,0	18,3	10,4

собирающихся трудиться по специальности больше склоняющихся к работе в нашей стране. Не определившиеся с профилем будущей работы наименее ориентированы на отъезд за рубеж.

Открытие собственного дела и работа на предприятии (фирме) представляются наиболее перспективными направлениями будущей трудовой деятельности (см. табл. 16).

Отмечена некоторая зависимость предпочтений в будущей работе от образовательной мотивации студентов. Так, "интеллектуально-прагматическая" модель в наибольшей степени определяет стремление работать в силовых структурах, "прагматическая" – в научной, образовательной и медицинской, а "интеллектуальная" и "побочная" чаще подразумевают желание иметь собственный бизнес. Среди студентов, реализующих две последние стратегии, отмечено также наибольшее число неопределившихся.

**Предпочтения в работе после окончания вуза в зависимости  
от желания работать в России или за границей**

Предпочтительные сферы будущей занятости	Варианты ответов на вопрос: "Где вы собираетесь работать после окончания вуза?" (%)		
	В России	За границей	Как получится
Иметь собственный бизнес	26,8	34,3	41,8
Быть наемным работником на предприятии, в фирме	29,8	28,6	22,4
Работать в научном, образовательном, медицинском учреждении	9,2	17,1	5,8
Работать в системе государственного управления	12,9	0,0	9,2
Работать в силовых структурах	8,0	2,9	8,6
Трудно сказать	13,3	17,1	12,2

Респонденты, ориентированные в первую очередь на поиск интересной работы и готовые при этом пожертвовать размером заработка, в 3,5 раза чаще планируют работать в научной, образовательной и медицинской отраслях, а те, для кого более значима величина зарплаты, собираются быть наемными работниками на предприятиях и в фирмах. Привлекательность других сфер для обеих этих групп примерно одинакова.

Студенты, готовые пожертвовать будущими перспективами ради быстрого достижения высоких заработков, в большей степени нацелены на открытие собственного дела. Те же, кто готов пожертвовать размером заработной платы ради будущих перспектив, в 1,5–2 раза чаще собираются трудиться в бюджетной сфере, системе государственного управления и в силовых структурах.

Желание иметь собственный бизнес (см. табл. 17) в наименьшей степени коррелирует с уверенностью студентов в том, что эта стратегия может быть реализована в России. В нашей стране с большей вероятностью собираются работать те студенты, которые видят себя в системе госуправления и в силовых структурах, а за границей – респонденты, планирующие заняться научной, образовательной и медицинской деятельностью.

Исследование дает представление о том, какие "модели успеха" складываются в новом поколении. С чем в первую очередь ассоциируется у нынешних студентов понятие жизненного успеха? В целом по выборке с большим отрывом лидируют хорошая семья (64,9%) и материальное благополучие (51%), еще чуть более четверти опрошенных назвали карьеру и уважение людей. Стоит сразу заметить, что интересная работа в качестве составляющей жизненного успеха отмечена менее чем пятой частью выборочной совокупности. Для большинства более характерен меркантилизм. Однако распределение представлений о жизненном успехе по группам обеспеченности вносит в эту картину весьма существенные коррективы. В представлениях "богатых" студентов жизненный успех – это материальное благополучие в результате удачной карьеры (55%) и связанное с этим уважение референтных групп (36%). Однако лишь пятая часть этой группы отметила "хорошую семью" как составляющую жизненного успеха. Определенную противоположность им составляют "бедные": в качестве главного признака жизненного успеха почти три четверти из них указывают хорошую семью, при этом доля выбравших материальное благополучие в 1,8 раза, а доля связывающих успех с удачной карьерой в 4 раза меньше этого показателя. Можно было бы предположить, что здесь сказываются причины гендерного свойства (например, большая значимость семьи для женщин). Однако полученные данные требуют поиска иных объяснений, и прежде всего в области социально-психологических "компенсаций". Подтверждением социально-психологического (компенсаторного) происхождения акцентуации на семье может служить столь же высокий уровень отметивших семью в качестве признака жизненного

успеха среди студентов непрестижных вузов (72%). Видимо, ощущение недостижимости блестящей карьеры заставляет концентрироваться на ценности семьи, как кажется, более достижимой и реальной.

### **Представления о механизмах вертикальной мобильности**

К старшим курсам у студентов начинают складываться представления о принятых в обществе правилах игры. На формирование этих представлений оказывает влияние рефлексия тех реальных социально-экономических практик, в которых они непосредственно принимали участие – это способы поступления в вузы, отчасти опыт трудоустройства и занятости. Постепенно складываются представления о том, кто и благодаря чему может добиться наибольшего успеха в современной России.

Вопросами, разделившими нашу аудиторию практически поровну, стали следующие: виноваты ли сами люди в том, что не могут заработать, и могут ли в России преуспеть порядочные люди? В целом надо отметить довольно высокий процент студентов, скептически оценивающих совместимость порядочности и успеха в современной России (более 45% в целом по выборке). Незначительное преобладание оптимистов в отношении этого вопроса достигнуто за счет детей из высоко- и среднеобеспеченных семей, где скептиков менее половины (соответственно, 37% и 45%). По мере снижения уровня престижности вуза происходит сначала монотонное нарастание доли скептиков (соответственно, 39%, 45% и 46%), а затем резкий скачок до 68,4% у студентов непрестижных вузов.

Число обвиняющих государство в бедности значительной части населения в среднем по выборке более чем в 1,5 раза превышает долю тех, кто готов, скорее, не согласиться с подобным обвинением. В наименьшей степени относят массовую бедность на счет государства выходцы из высокообеспеченных семей, но и среди них доля обвиняющих государство составляет более половины (53%), а среди выходцев из малообеспеченных семей так думают 70%. По мере снижения уровня престижности вуза готовность отнести массовую бедность на счет государства также сначала монотонно возрастает (от 59% у студентов элитных вузов до 64% у студентов не очень престижных), а затем совершает скачок до 84,2% у студентов непрестижных вузов.

Для понимания того, что, по мнению нового поколения, нужно для жизненного успеха "здесь и сейчас", мы сопоставили необходимые, с точки зрения наших респондентов, личные качества с "наличествующими". В целом опрошенные нами студенты охарактеризовали себя прежде всего как людей работоспособных и ответственных (эти качества отметили около 42% респондентов). Заметим, что акцентуация на этих качествах в пределах групп, выделенных по признаку материальной обеспеченности, неодинакова. Так, доля отметивших работоспособность растет по мере снижения уровня материальной обеспеченности: если среди студентов из богатых семей работоспособными себя назвали чуть больше четверти группы, то у бедных это качество вышло на первое место (более чем 55% респондентов). В то же время доля "ответственных" в группе бедных более чем в два раза ниже по сравнению с остальными группами, где это качество назвали более 40% студентов, поставив его на первое место.

Набор качеств, наиболее важных для успеха, представляется опрошенным нами студентам весьма отличающимся от их собственного портрета. В этом наборе главное – предприимчивость и энергичность (отмечены более чем 48% всех опрошенных). В наибольшей степени они присущи богатым (27%) и студентам элитных вузов (23,3%), а в наименьшей – средне- и малообеспеченным (19–20%), а также студентам не очень престижных вузов (17%). Способность добиваться цели и работоспособность, как и умение рисковать, в наибольшей степени присущи богатым и высокообеспеченным.

Мы видим, таким образом, драматический диссонанс личностного потенциала и требований среды, как они предстают перед поколением, которому предстоит в эту среду войти и, может быть, преобразовать. Хотя, по мнению большинства опрошенных студентов, для того чтобы чего-то добиться в жизни, нужны, главным образом,

**Представления о правильности механизмов  
продвижения по службе**

Представления о том, кто быстрее добьется успеха	Механизмы продвижения по служебной лестнице		
	Правильные	Неправильные	Трудно сказать
Квалифицированные работники	75,8	10,3	13,9
Умеющие ладить с начальством	21,5	73,3	5,2

самостоятельность и определенная жесткость, работодатель ждет от них совсем другого – прежде всего не инициативности, а исполнительности: соотношение, соответственно, 31,7% к 68,3%. Причем это соотношение оказывается постоянным и для тех студентов, кого отличает исполнительность, и для инициативных.

Никак не варьируются представления респондентов о приоритетах "коллективного работодателя" в зависимости от предполагаемой сферы деятельности. Будь то промышленность, госуправление, даже бизнес – инициативность, как они считают, приветствоваться не будет. Другая особенность требований работодателя, которая фиксируется будущими наемными работниками, состоит в том, что уровень образования занимает последнее место среди характеристик, учитываемых при приеме на работу: в качестве главного достоинства нанимаемого на него указали лишь 15% респондентов. Несколько большее значение придается наличию рекомендаций (19%). Ровно две трети опрошенных считают, что при приеме на работу главное – опыт работы. Такие представления, вполне отражающие реальность, если ориентироваться на существующую практику кадровых служб и рекрутинговых агентств, вынуждают студентов жертвовать учебой (на последнем курсе практически полностью) для приобретения такого опыта. И это единственный способ соответствовать требованиям работодателя, поскольку иные возможности вхождения в профессию (практика на предприятиях, в фирмах, учреждениях; участие в совместных проектах, формы научно-практической деятельности) либо совсем не развиты, либо наличествуют лишь формально.

Сформировались у студентов и определенные представления о том, кто скорее продвинется по карьерной лестнице: 36% респондентов считают, что квалифицированные работники, а 64% – те, кто умеет ладить с начальством. Выбор в пользу лояльности в ущерб квалификации делают и те, кто намерен самостоятельно устраиваться на работу, и те, кто рассчитывает на помощь при трудоустройстве. Вполне закономерно, что респонденты, которые использовали неформальные практики поступления, а впоследствии "не учились и не работали", в большей степени склонны считать, что умение ладить с начальством – путь к успеху (так считают около 70% соответствующих групп по сравнению с 60% в других группах). Фиксируя данную тенденцию, большинство студентов тем не менее признают неправильность подобной ситуации (см. табл. 18).

Большинство опрошенных не сомневаются в том, что правильной кадровой политикой для работодателя является "продвижение" в первую очередь квалифицированных работников: это мнение высказывают около 75% студентов. Приоритет ожидания от работников самостоятельности и инициативности перед исполнительностью видится сегодняшним студентам несколько более правильным. Вместе с тем лишь около половины опрошенных видят необходимость и реальные возможности корректировки существующих механизмов устройства на работу и продвижения по служебной лестнице. Студенты, считающие, что работодателем ценится в первую очередь инициативность, демонстрируют более активную позицию: более половины из них видят необходимость и возможность осуществления изменений; еще 20% – готовы к эффективным взаимодействиям со сложившейся, на их взгляд, деформированной внешней средой. Более трети студентов заявили, что сложившуюся на рынке труда систему устройства на работу и продвижения по служебной лестнице "все равно не удастся изменить"; можно лишь приспособиться к имеющимся условиям.

Обобщая, можно сделать несколько выводов.

Обнаружена явная корреляция между ресурсной обеспеченностью семьи, доступностью вуза и перспективами, которые сегодня открывает полученное там образование: чем большим количеством и объемом ресурсов обладает семья, тем выше шансы на получение детьми востребованного на современном рынке труда и дающего ясные материальные и социальные перспективы образования.

Данные, касающиеся массовых представлений о меритократичности нынешней системы высшего образования, а также предпочтений относительно системы отбора в вузы выходцев из разных социально-доходных групп, указывают на то, что уровень подготовки – далеко не единственный и даже не главный ресурс, открывающий двери элитных и действительно престижных вузов. Доступ к перспективному, с точки зрения социально-экономического продвижения, образованию в значительной степени определяется не только способностями, проявленными молодыми людьми в конкурентной борьбе, а еще и накопленными родительским поколением ресурсами в виде неформальных связей и денег. Неформальные практики поступления имеют тенденцию к воспроизводству при трудоустройстве и продвижении по карьерной лестнице.

Большинство респондентов считают, что в современных условиях высшее образование необходимо для того, чтобы добиться приемлемого уровня жизни и общественного статуса, то есть синдром всеобщего высшего образования вряд ли можно преодолеть в ближайшей перспективе. Вместе с тем наличествует дисбаланс потребностей (структуры) рынка труда и специализации вузов. Лишь достаточно узкий сегмент этого рынка нуждается в специалистах, прошедших углубленную специализированную подготовку в высшей школе. Это прежде всего "академические" профессии, требующие фундаментальных знаний, высокотехнологичная инженерия, медицина и т.д. Расширившийся в результате рыночных преобразований сегмент рынка труда порождает спрос на профессионалов в сфере менеджмента, услуг, посредничества и т.д., для чего необходима определенная, но не столь глубокая и длительная, как в первом случае, подготовка. Высшая образовательная ступень должна быть реформирована, с тем чтобы, с одной стороны, соответствовать современному рынку труда, а с другой – поддерживать необходимый, с точки зрения длительных национальных интересов, уровень подготовки высокопрофессиональных специалистов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Образование в Российской Федерации. М., 2003.

© Е. Авраамова, О. Александрова, Д. Логинов, 2004