

ГЛАВА 3. ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

3.1. Факторы, ограничивающие доступность получения высшего образования

Тенденции развития высшего образования в России обозначают следующую ситуацию: поскольку получение высшего образования для все более значительной части населения становится возможным лишь на платной основе, а материальное положение большого числа семей не позволяет производить требуемые инвестиции, встает проблема материальных ограничений доступности. Более того, возможна образовательная сегрегация по признаку благосостояния, когда высшее образование будут получать, главным образом, дети из обеспеченных семей. При этом не рассматривается другая проблема, по нашему мнению, не менее важная – наличие иных, нежели материальные, «порогов доступности» высшего образования, столь же определенно отсекающих значительные группы молодежи от возможности его получения.

Согласно выдвигаемой нами гипотезе, к числу факторов, ограничивающих доступ к высшему профессиональному образованию, помимо **материального**, следует выделить:

- **Территориальный.** Мы предполагаем, что проживание в малых городах снижает возможности получения высшего образования вследствие сложившейся в советское время практики концентрации высших учебных заведений в крупных городах и мегаполисах;
- **Статусный.** Следует ожидать, что желание сохранить достигнутый уровень общественного положения будет заставлять родительские поколения концентрировать усилия для обеспечения детям высшего образования и, наоборот, отсутствие статусных амбиций родителей снижает шансы получения высшего образования их детьми;
- **Адаптационный.** Стремление к получению высшего образования может рассматриваться как результат происходящей в обществе рефлексии по поводу эффективности реализации различных адаптационных стратегий. В этом

смысле опыт социально-экономической адаптации родителей может рассматриваться как стимул или антистимул получения их детьми высшего образования.

Материальные ограничения доступности высшего образования

Мы проверяем гипотезу, согласно которой дети из более обеспеченных семей имеют предпочтительные шансы поступления в Вузы, и хотим установить, имеется ли порог доступности высшего образования по доходам. Имея в виду трудность получения достоверной информации о семейных доходах, были использованы как объективный показатель (заявленный респондентами уровень среднедушевых доходов), так и субъективный (оценка ими материальной обеспеченности семьи).

Таблица 3.1

Распределение респондентов по уровню материальной обеспеченности

Группы молодежи ¹	Уровень материальной обеспеченности по субъективной оценке (число респондентов, %)			Всего
	Низкий	Средний	Высокий	
1 группа	22,9	69,3	7,8	100
2 группа	29,4	64,6	6,0	100

Распределение респондентов, относящихся к 1 и 2 группам, по субъективной оценке материального положения семьи (табл. 3.1), свидетельствует о непринципиальной зависимости возможностей получения высшего образования от данного фактора. Отмечается лишь небольшое смещение высокообразованных от низких к средним оценкам благосостояния. Большая определенность связи обнаруживается при рассмотрении влияния среднедушевого дохода семьи (табл. 3.2).

¹ **1 группа** включала молодежь в возрасте от 18 до 25 лет получивших или получающих на момент опроса высшее образование; **2 группа** включала молодежь в том же возрасте, но не получивших и не получающих на момент опроса высшее образование.

Таблица 3.2

Распределение респондентов по уровню среднедушевого семейного дохода

Группы молодежи	Уровень среднедушевого семейного дохода (число респондентов, %)				
	До 1 ПМ	1 – 1,5 ПМ	1,5 – 2 ПМ	2 – 3 ПМ	3 и более ПМ
1 группа	31,6	52,6	45,9	77,8	73,2
2 группа	68,4	47,4	54,1	22,2	26,8
Всего	100	100	100	100	100

Из приведенных данных следует, что при невысоких показателях дохода (от одного до двух прожиточных минимумов) отсутствуют кардинальные различия в возможностях получения высшего образования. Вместе с тем, в крайних группах зависимость получения образования от материального положения семьи проявилась в полной мере: в низко доходной группе шансы доступа к высшему образованию сокращаются вдвое, а в группах с относительно высокими доходами вырастают более чем в три раза. Тем не менее, вряд ли возможно говорить о наличии порога доступности высшего образования по признаку дохода, т.к. более 30% представителей низко доходной группы получают высшее образование.

Не является преградой для получения высшего образования и отсутствие семейных накоплений (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Распределение респондентов по объему сбережений в семье

Группы молодежи	Объем сбережений (число респондентов, %)							Всего
	Нет сбережений	До 3000 рублей	3001 – 6000 рублей	6001 – 30000 рублей	30001 – 150000 рублей	150001 – 300000 рублей	Более 300000 рублей	
1 группа	40,4	19,6	8,4	20,4	6,8	1,6	2,8	100
2 группа	56,2	14,5	12,8	13,1	2,8	0,3	0,3	100

Отсутствие сбережений не является фактором, кардинально ограничивающим возможности получения высшего образования: 40% респондентов 1 группы принадлежит именно к таким семьям. Но в то же время, 30% 1 группы живут в семьях с достаточно высоким уровнем сбережений, а во

второй группе таких вдвое меньше. Большинство (56%) тех, кто не получил и не получает высшее образование, концентрируются в семьях, не имеющих накоплений.

В целом, приведенные данные свидетельствуют о следующем: респонденты, получающие или получившие высшее образование, в большинстве принадлежат к семьям с более высоким уровнем жизни. Вместе с тем, относительно низкий достаток при существующей на сегодня системе предоставления высшего образования не является непреодолимой преградой для получения детьми вузовского диплома. Несмотря на необходимость в той или иной форме инвестировать в подготовку детей к поступлению в Вузы и упущенные заработки в случае дневной формы обучения, часть малообеспеченных семей идет на жертвы ради образования детей.

Территориальные ограничения доступности высшего образования

Данные таблицы 3.4 иллюстрируют различия возможностей получения высшего образования в зависимости от того, проживает ли респондент в крупном (областном центре) или малом городе. Если в областных центрах шансы достичь высокого уровня образования рассматриваются как «50 : 50», то в районных центрах они уменьшаются до соотношения «один к четырем». Такие данные дают возможность выделить тип поселения в число значимых факторов, ограничивающих доступность высшего образования, и иллюстрируют проблему поселенческого неравенства возможностей накопления образовательного ресурса.

Таблица 3.4

Распределение респондентов по типам поселения

Группы молодежи	Тип поселения (число респондентов, %)	
	Районный центр	Областной центр
1 группа	22,1	54,2
2 группа	77,9	45,8
Всего	100	100

Еще более наглядно проблему территориального неравенства иллюстрируют данные таблицы 3.5.

Таблица 3.5

Распределение респондентов по месту окончания школы

Группы молодежи	Место окончания школы (число респондентов, %)				
	Село	Поселок городского типа	Город республиканского, краевого, областного подчинения	Республиканский, краевой, областной. центр	Москва, Санкт.-Петербург
1 группа	31,6	22,4	40,9	46,4	70,6
2 группа	68,4	77,6	59,1	53,6	29,4
Всего	100	100	100	100	100

Окончание школы в Москве или Санкт-Петербурге существенно расширяет возможности получения высшего образования даже по сравнению с крупными городами и областными центрами: от соотношения «один к одному» они возрастают до «трех к одному». Окончание школы с селом и поселком явным образом сужает возможности доступа к высшей образовательной ступени..

Такая ситуация является отражением другой стороны проблемы поселенческой дифференциации, которая проявляется не только в различиях социально-экономического развития различных типов поселений, но и в сниженных показателях качества школьного образования в селах и малых городах, не позволяющих или затрудняющих выпускникам возможность соответствовать требованиям Вузов. Вряд ли эта проблема будет решена при переходе к системе Единого государственного экзамена, поскольку реформа образования не включает мер повышения качества услуг сельских и поселковых школ. Рассчитывать на внедрение системы дистанционного образования, призванной сократить разрыв качества обучения, представляется возможным не только за счет технического перевооружения сельских и поселковых школ и соответствующего расширения бюджетных отчислений (такое расширение, безусловно, необходимо), но и за счет качественного изменения преподавательского состава. Представляется, что пока эти проблемы не решены,

факт окончания школы в селе или малом городе будет определять порог доступности получения высшего образования.

Статусные ограничения доступности высшего образования

Выше мы писали о том, что часть детей из малообеспеченных семей не имеет заметных ограничений получения высшего образования. Видимо, здесь действуют социальные стимулы достижения высшего образования, в частности, стремление родителей не допустить в следующих поколениях снижения образовательного уровня. Последний традиционно включался в число критериев социальной самоидентификации, в силу чего в представлении многих родителей диплом о высшем образовании есть некая гарантия достижения детьми достаточно высокого общественного положения. В этой связи следует проверить гипотезу о том, что статусное воспроизводство является значимым фактором, определяющим образовательную стратегию семьи в отношении детей.

Данные таблиц 3.6 и 3.7 показывают, влияет ли на получение высшего образования детьми наличие вузовского диплома у родителей.

Таблица 3.6

Распределение респондентов по уровню образования отца

Группы молодежи	Образование отца (число респондентов, %)				Всего
	Неполное среднее	Среднее	Среднее специальное	Незаконченное высшее/ Высшее	
1 группа	0,4	7,8	27,0	64,8	100
2 группа	7,1	24,2	38,7	30,0	100

Таблица 3.7

Распределение респондентов по уровню образования матери

Группы молодежи	Образование матери (число респондентов, %)				Всего
	Неполное среднее	Среднее	Среднее специальное	Незаконченное высшее/ Высшее	
1 группа	0,0	8,2	35,9	55,9	100
2 группа	6,8	22,2	42,4	28,6	100

Приведенные данные показывают, сколь значим этот фактор. Большинство получивших или получающих высшее образование воспроизводят образовательные стратегии родителей. При этом наличие вузовского диплома у отца – более значимый стимул к получению диплома, нежели чем у матери.

Однако невысокий образовательный уровень, по крайней мере, одного из родителей, не является непреодолимым препятствием для получения высшего образования. В качестве порогового значения данного фактора доступности следует признать среднее специальное образование: если этот уровень родителями не достигнут, возможность получения высшего образования детьми минимальна (менее 10%).

Данные таблицы 3.8 иллюстрируют различия в оценках общественного положения семьи.

Таблица 3.8

**Распределение респондентов по оценке
общественного положения семьи**

Группы молодежи	Оценка общественного положения семьи (число респондентов, %)			Всего
	Низкое	Среднее	Высокое	
1 группа	10,5	86,0	3,5	100
2 группа	22,1	75,5	2,4	100

Большинство респондентов, включенных как в первую, так и во вторую группы, относят себя к средним слоям. Можно отметить, что низкое общественное положение более чем вдвое сужает возможности получения высшего образования: среди представителей первой группы лишь 10% относятся к семьям низкого общественного статуса. Высокие статусные оценки, как в обществе в целом, так и в нашей выборке, настолько мало распространены, что оценивать степень их влияния не представляется возможным. Таким образом, порогом доступности высшего образования является средний уровень общественного положения.

Таблица 3.9

**Распределение респондентов по оценке
влияния образования на общественного положения**

Группы молодежи	Оценка влияния образования (число респондентов, %)		Всего
	Не влияет	Влияет	
1 группа	17,5	82,5	100
2 группа	40,9	59,1	100

Интересными представляются данные таблицы 3.9. Выясняется, что теперь, когда интенсивные трансформации разрушили привычную систему социальной идентификации, образование уже не является универсальным критерием социальной самооценки. Среди тех, кто получает высшее образование, более 80% считают его ресурсом повышения социального положения, и только пятая часть данной группы не склонны рассматривать образование в этом качестве. Но в другой группе достаточно большое число (40%) не видят в повышении уровня образования способа подняться по социальной лестнице. С другой стороны, 60% тех, кто не получает высшее образование, видят его преимущества, но другие факторы доступности ограничивают для них возможности поступления в Вузы. Здесь, видимо, сосредоточен резерв расширения доли высокообразованных членов общества.

Адаптационные ограничения доступности высшего образования

С целью проверки гипотезы о значимости адаптационного фактора доступности высшего образования мы рассмотрим, влияет ли на возможность получения диплома уровень адаптации, и каким образом рассматривается образование в качестве адаптационного ресурса представителями групп с разным образовательным уровнем.

Таблица 3.10
Распределение респондентов по уровню адаптации

Группы молодежи	Уровень адаптации (число респондентов, %)		
	Низкий	Средний	Высокий
1 группа	26,0	49,5	53,5
2 группа	74,0	50,5	46,5
Всего	100	100	100

Мы видим, что средний и высокий уровень адаптации не влияют на возможность получения высшего образования, в то время как низкий (неэффективность адаптационных усилий или дезадаптация) выступает фактором, резко ограничивающим образовательные возможности.

Таблица 3.11
Распределение респондентов по оценке образования как основного адаптационного ресурса

Группы молодежи	Оценка адаптационной значимости образования (число респондентов, %)	
	Не основной ресурс	Основной ресурс
1 группа	42,9	56,2
2 группа	57,1	43,8
Всего	100	100

Важно отметить, что лишь половина респондентов, как имеющих, так и не имеющих высшее образование, склонны рассматривать этот ресурс адаптации как более значимый по сравнению с другими (социальные связи, поддержка семьи). В то же время, среди тех, для кого высшее образование доступно, несколько больше оценивающих преимущества, получаемые от его использования.

Мы определили влияние экономических и социальных факторов на доступность высшего образования в целом. Теперь проанализируем, в какой степени обладание домохозяйством экономическими и социальными ресурсами влияет на шансы получения престижного высшего образования, того, которое с

наибольшей вероятностью может стать эффективным ресурсом адаптации и вертикальной мобильности молодого поколения россиян.

Ресурсный потенциал домохозяйства 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, другой – не имеет;
- 3 балла – оба родителя имеют высшее образование.

- материальная обеспеченность:

- 1 балл соответствует оценке «бедные» или «мало обеспеченные»;
- 2 балла – «средне обеспеченные»;
- 3 балла – «богатые» или «хорошо обеспеченные».

- размер сбережений:

- 1 балл соответствует мнению «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 – отнесение к низшему или «ниже среднего» слою;
- 2 балла - отнесение к среднему слою;
- 3 балла - отнесение к высшему или «выше среднего» слою.

- уровень адаптации:

- 1 балл – полностью не приспособился» или «скорее, не приспособился»;
- 2 балла – «скорее, приспособился»;
- 3 балла – «полностью приспособился».

Предложена следующая группировка домохозяйств по уровню обеспеченности ресурсами: низкий ресурсный потенциал характеризуется 5-9 баллами; средний - 10-12; высокий – 13-15 баллами.

Объем ресурсов, которыми обладают домохозяйства, определенно влияет на выбор Вуза с точки зрения его престижности, но не в столь сильной степени, 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 высоко престижные учебные заведения не закрыт. Это видно хотя бы из того, что около 30% студентов высоко престижных Вузов вышли из семей с низким ресурсным потенциалом.

Таблица 3.12

Распределение респондентов по уровню ресурсного потенциала домохозяйств и степени престижности Вуза

Ресурсный потенциал	Престижность Вуза (число 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
Всего	100	100	100

Результаты исследования показывают, что ресурсы домохозяйств, во многом, определяют доступность Вузов и факультетов, осуществляющих подготовку по перспективным профессиям (табл. 3.13).

Таблица 3.13

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 доход, ни социальный статус
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
Всего	100	100	100	100

Профессии, которые, по мнению респондентов, не приносят ни материального, ни статусного вознаграждения, получают, по преимуществу, дети из менее ресурснообеспеченных 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 в обществе, 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.

Весьма продуктивной с точки зрения получения представлений о том, что может выступать в качестве ограничителей доступности образования той или иной степени престижности, стала информация о причинах, вынуждавших студентов отказаться от иного, более предпочтительного варианта получения высшего образования. На то, что им пришлось отказаться от иного (более качественного и перспективного) варианта образования, указали более половины респондентов из всех доходных групп. Однако причины вынужденного выбора радикально различались в группах с разным уровнем материального положения. Так, если число указавших на нехватку знаний во всех доходных группах сопоставимо, то на нехватку связей и денег студенты из обеспеченных семей указывают значительно реже (см. табл. 3.14).

Таблица 3.14

Причина недоступности более качественного высшего образования в зависимости от материальной обеспеченности домохозяйства

Причина недоступности более качественного образования	Уровень материальной обеспеченности домохозяйства (число респондентов, %)			
	Низкий	Средний	Высокий	В целом
Не хватило знаний	33,3	33,3	30,0	32,0
Не хватило связей	30,8	26,8	20,0	25,8
Не хватило денег	46,2	34,2	24,2	34,6
Не хотелось особо напрягаться	27,8	37,1	37,4	36,1

Очевидно, что рост числа указывающих на ограничитель в виде «связей» по мере снижения материального статуса семьи отражает реальное ослабление веса имеющихся связей (хотя отчасти может носить и компенсаторный психологический характер). В то же время, указания на нехватку «связей» в группе богатых, включенных обычно в более широкие социальные сети, скорее отражают представления о совершенно ином уровне 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.

Таким образом, можно сказать, что дети из домохозяйств, обладающих значительным объемом материальных и социальных ресурсов, имеют существенно большие шансы на получение высшего образования. У них также присутствуют расширенные возможности поступления в престижные Вузы и получения профессии, обеспечивающей в будущем высокий доход и социальный статус. В то же время, нельзя сказать, что дети из ресурсно-необеспеченных семей отрезаны как от возможностей получения вузовского диплома, так и от престижного высшего образования, хотя очевидно, что реализации эффективных образовательных стратегий требует от них существенных усилий. Задачей образовательной политики в таких условиях является выравнивание шансов для детей из семей, не обладающих значительным объемом как материальных, так и нематериальных ресурсов.

3.2. Стратегии поступления в высшие учебные заведения; образовательные стратегии студентов

Стратегии поступления в высшие учебные заведения

Как показало наше исследование, 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 (10%) основана на использовании только денег и / или связей, а об уровне подготовки речь вообще не идет.

Выяснилось (см. табл.3.15), что стратегия, основанная на связях и деньгах родителей, в большей степени проявляется при поступлении в более престижные факультеты.

Таблица 3.15

Стратегии поступления на факультеты различной престижности

Стратегии поступления	Тип факультета (число респондентов, %)	
	Престижный	Не престижный
Только знания	35,0	48,5
Знания, дополненные деньгами или полезными связями родителей	53,0	45,8
Только деньги или полезные связи родителей	12,0	5,7
Всего	100	100

Надо заметить, что ориентация только на знания в меньшей степени распространена в Москве, где 65% всех родителей абитуриентов используют деньги и/или связи, причем треть из них ограничивается исключительно этими ресурсами. В провинции неформальные способы поступления распространены также достаточно широко, но все же третья стратегия, в соответствии с которой знания вообще не предполагаются, представлена почти вдвое скромнее, чем в столице (8% и 14% соответственно).

Таблица 3.16

Стратегии поступления абитуриентов из семей с различным ресурсным потенциалом

Стратегии 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
Всего	100	100	100

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. 3.16), 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, как видно из таблицы 3.17, три: образование ради знаний; образование ради денег; образование ради престижа.

Таблица 3.17

Мотивы получения высшего образования

Варианты ответа 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

Респонденты могли дать несколько ответов на вопрос, и группировка сочетаний ответов дала возможность количественно определить распространенность основных образовательных мотиваций:

- Интеллектуально-прагматическая (получение знаний и «конвертация» их впоследствии в высокие доходы) - 31,5%;
- Преимущественно интеллектуальная (самоценность получения знаний вне зависимости от возможности их последующей «конвертации») – 23,0%;
- Преимущественно прагматическая (получение образования с целью его реализации в высокий доход) – 31,3%;
- «Побочная» (получение образования как символического капитала, либо как способ уйти от проблемы (армия, трудоустройство) или ее отодвинуть)- 14,2%.

Интересно, что образовательные мотивации студентов – москвичей существенно отличаются от тех, которые характеризуют жителей провинции (см. табл. 3.18).

Таблица 3.18

Образовательные мотивации студентов разных городов

Город	Образовательные мотивации (число респондентов, %)			
	Интеллектуально-прагматическая	Преимущественно интеллектуальная	Преимущественно прагматическая	Побочная
Москва	30,3	17,4	36,3	16,0
Вологда	29,9	27,6	28,9	13,6
Таганрог	34,0	23,7	29,2	13,1

Здесь видно, насколько прагматичнее московские студенты: лишь их небольшую часть составляют те, кого интересуют «знания ради знаний». В провинции такие ориентации распространены заметно шире. В то же время, примерно равная часть и москвичей, и провинциалов не стремится ни к деньгам, ни к знаниям, а имеет в виду «побочные» цели.

Достаточно явным образом просматриваются различия образовательных мотиваций контингентов престижных и непрестижных факультетов. Не слишком престижные факультеты на 40% заполнены студентами, для которых целью получения образования являлось достижение с его помощью материального благополучия. Но парадокс состоит 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 (табл.3.19).

Таблица 3.19

**Образовательные мотивации студентов, обучающихся на факультетах
разной престижности**

Престижность факультета ²	Образовательные мотивации (число респондентов, %)			
	Интеллектуально-прагматическая	Преимущественно интеллектуальная	Преимущественно прагматическая	Побочная
Элитный	38,1	27,4	24,4	10,1
Достаточно престижный	32,4	23,9	30,4	13,3
Не слишком престижный	25,2	14,4	41,7	18,7
Непрестижный	7,1	21,5	35,7	35,7

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, однако если в провинции доля таких ответов составляет 85-90%, то почти четверть московских студентов присутствует лишь на половине занятий. Эпизодическое посещение лекций и семинаров, практически не встречающееся в нестоличных Вузах, в Москве распространяется более чем на 7% выборки.

Часто учеба ограничивается лишь посещаемостью: к работе со специальной литературой систематически обращается лишь каждый пятый студент, при этом 12% никогда не читают специальную литературу. Из таблицы 3.20 видно, что частое чтение дополнительной литературы в равной степени характерно как для студентов, постоянно присутствующих на занятиях, так и

² По оценке респондентов

посещающих их лишь иногда. Активная самостоятельная подготовка, таким образом, для одних студентов дополняет лекции и семинары, а для других - заменяет их.

Таблица 3.20

Связь между посещаемостью занятий и работой со специальной литературой

Посещаемость занятий	Частота чтения дополнительной литературы (число респондентов, %)			Всего
	Часто	Иногда	Никогда	
Почти все	22,5	67,8	9,7	100
Примерно половину	22,3	63,6	14,1	100
Иногда	23,5	38,3	38,2	100
Только зачеты и экзамены	0,0	28,6	71,4	100

Судя по нашим данным, максимум посещаемости характерен для студентов из мало и средне обеспеченных семей: 82-86% указали, что посещают практически все занятия. Напротив, у «богатых» несопоставимо с другими группами высок уровень тех, кто, либо посещает занятия иногда (18% против 4-5%), либо вообще приходит только на зачеты и экзамены (14% против 0-1,2% в других группах). При этом «богатые» же явно лидируют и среди не склонных к дополнительному самообразованию (их доля в 1,5-3 раза больше, чем в других доходных группах).

Почти четверть опрошенных (в Москве – около трети) находят возможность совмещения учебы с постоянной работой. Кроме того, более 10% респондентов в каждом из городов опроса, хотя и не имеют работы в данный момент, уже работали и выражают желание возобновить трудовую деятельность. Число студентов, не имевших постоянной работы и не выражающих заинтересованности в ее поиске до окончания учебы, составляет 30%, при этом в Москве доля таких ответов едва превышает 20%, а в нестоличных городах доходит до 35%. Более половины неработающих студентов мотивируют это тем, что работа мешает успешной учебе; около трети не могут найти подходящей

работы, и 12% не ищет работу, поскольку не имеет в этом материальной необходимости.

Нерегулярные приработки также являются распространенной формой занятости студентов: их не имеет лишь треть опрошенных. Приработки для студентов далеко не всегда являются альтернативой постоянной занятости, а во многих случаях дополняют ее. Тем не менее, значительная доля опрошенных, не имеющих работы и не собирающихся ее искать до окончания института, с различной регулярностью занимается приработками. С их учетом, число неработающих и не ищущих работу студентов составляет лишь 18%.

Надо сказать, что в вопросе совмещения учебы с работой ярко проявляется социально-экономическая дифференциация студентов, особенно заметная при сравнении полюсов доходного спектра. Так, если в группе «богатых» имели опыт работы на постоянной основе менее 10%, то в группе студентов из бедных семей постоянно работающих почти половина, в среднеобеспеченных группах постоянно работает около четверти студентов. И наоборот, доля не работающих и не ищущих работу среди «богатых» представляет абсолютное большинство. Что же касается кратковременных приработков, то абсолютное большинство богатых и хорошо обеспеченных студентов не интересуются случайными заработками: они либо никогда не подрабатывают, либо делают это редко. В то же время почти половина студентов из бедных семей подрабатывает часто или время от времени

Очевидны и причины, побуждающие совмещать учебу с работой: в группе бедных это, прежде всего, решение материальных проблем. Необходимость приобретения опыта работы здесь отходит на второй план, но становится главным мотивом совмещения работы с учебой для более состоятельных студентов (см. табл. 3.21).

Таблица 3.21

Мотивы отказа студентов от работы в зависимости от материальной обеспеченности домохозяйства

Мотивы	Уровень материальной обеспеченности домохозяйства (число респондентов, %)			
	Низкий	Средний	Высокий	В целом
Работа мешает учебе	48,2	55,5	44,3	51,4
Нет устраивающей работы	49,4	35,1	30,3	36,8
Нет материальной необходимости	2,4	9,4	25,4	11,8
Всего	100	100	100	100

Трудовая деятельность студентов, идет ли речь о постоянной работе или о временных приработках, только в половине случаев соответствует специальности, получаемой в Вузе. Известно, что далеко не все студенты планируют в будущем работать по той специальности, которую получают в Вузе. В этой связи представляется интересным выяснить, насколько нынешняя работа связана с приобретаемой профессией у респондентов, планирующих и не планирующих работать в рамках специальности после получения высшего образования. Наши данные свидетельствуют о том, что значительное число работающих студентов постепенно входят в профессию. Почти половина опрошенных, планирующих в дальнейшем работать только по специальности, нашли работу, полностью ей соответствующую, а еще 15% - частично соответствующую. Около 70% респондентов, планирующих работать по близкой специальности, имеют работу, так или иначе связанную с получаемой профессией. В то же время, почти 40% респондентов, собирающихся после окончания Вуза работать по получаемой профессии, в настоящее время работают в совершенно других областях, а более 60%, не определившихся с будущей профессией, работают вне рамок получаемой специальности.

Наши данные говорят о наличии обратной зависимости между работой по специальности и материальным статусом семьи: чем ниже уровень материального положения, тем чаще студенты вынуждены работать не по

специальности: если среди постоянно работающих студентов из хорошо обеспеченных семей 62% работает по основной или смежной специальностям, то в группе бедных 77% работает не по специальности. При этом, чем ниже уровень материального положения студента, тем чаще он трудоустраивается на открытом рынке труда, используя формальные институты найма.

Образовательное поведение студентов определяется исходя из ответов студентов на вопросы о частоте посещения лекционных и семинарских занятий в Вузе, самостоятельной работе студента с дополнительной литературой по будущей специальности, наличием у студента постоянной работы или временных приработков в период обучения. Построена следующая типология образовательного поведения:

1. Учащиеся и работающие:

- 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 имеют частые приработки.

2. Учащиеся:

- посещают большинство занятий и хотя бы иногда обращаются к специальной литературе, либо посещают «примерно половину» занятий и часто работают с дополнительной литературой;
- не имеют ни постоянной работы, ни частых приработков.

3. Работающие:

- не посещают большинства занятий, не обращаются к специальной литературе;
- имеют постоянную работу, либо имеют частые приработки.

4. Не учащиеся и не работающие:

- не посещают большинства занятий, не обращаются к специальной литературе;
- не имеют ни постоянной работы, ни частых приработков.

Распространенность выделенных типов образовательного поведения следующая:

Учащиеся и работающие – 20%;

Учащиеся – 55,8%;

Работающие – 6,8%;

Не учащиеся и не работающие - 17,4%:

В Москве большее число респондентов (25%) находят возможность совмещать работу и учебу, кроме того, каждый десятый студент в столице отдает явный приоритет работе в ущерб образованию, что нетипично для провинции.

Данные иллюстрируют отсутствие зависимости образовательного поведения студентов от престижности Вуза, в котором они учатся. Несколько большее влияние оказывает престижность факультета: студенты, обучающиеся на непрестижных факультетах, в большей степени склонны начинать работать до окончания Вуза.

Очень значительна гендерная дифференциация типов образовательного поведения. «Мужские» типы поведения связаны с работой: вдвое большее число молодых людей совмещают учебу и трудовую деятельность, а в группе «работающих» превышение троекратно. Девушки, скорее, склонны ограничиваться только учебой. В то же время группа «не учащихся и неработающих» наполнена абсолютно равномерно.

Образовательное поведение студентов в значительной степени изменяется по мере приближения к диплому. Прослеживается явная тенденция увеличения доли студентов, имеющих постоянную работу. Кроме того, растет число тех, кто работает в ущерб учебе: численность этой группы на последнем курсе превышает 10%. Близость окончания Вуза стимулирует деятельность наиболее пассивных студентов: только каждый десятый старшекурсник включен в группу «не учащихся и не работающих», тогда как среди третьекурсников численность этой группы приближена к 20%.

Достаточно распространено мнение о том, что студенты, обучающиеся за счет средств родителей (с полным возмещением затрат Вуза на подготовку специалиста) демонстрируют менее активные образовательные стратегии по

сравнению с «бюджетниками». Данные нашего исследования не дают основания для подобных выводов (табл. 3.22).

Таблица 3.22

**Образовательное поведение студентов,
обучающихся на бюджетном и платном отделениях**

Типы образовательного поведения	Число респондентов, %	
	Бюджетное отделение	С возмещением затрат Вуза
Учащиеся и работающие	21,4	16,5
Учащиеся	53,7	60,7
Работающие	7,3	5,9
Не учащиеся и не работающие	17,6	16,9
Всего	100	100

Наполненность группы «не учащихся и не работающих» не зависит от того, платит ли студент (или его родители) за обучение. Значимые различия проявляются в распространенности других форм образовательного поведения: среди обучающихся на платном отделении более высока доля тех, кто не имеет регулярной работы и при этом демонстрирует высокую мотивацию к учебе.

Результаты исследования показывают, что дети обеспеченных родителей склонны работать во время обучения ничуть ни меньше, чем студенты из небогатых семей (см. табл. 3.23). Критерий материального достатка семьи оказывается значим при реализации двух поведенческих стратегий. Явно прослеживается тенденция, что чем богаче родители, тем в большей степени дети склонны к пассивности, проводя время «не участь и не работая». В то же время, число «учащихся» больше в небогатых семьях. Подобная тенденция отмечается и при анализе влияния совокупной ресурсной обеспеченности домохозяйств (совмещающей материальные, статусные и адаптационные характеристики). Студенты из семей, обладающих сравнительно большим ресурсным потенциалом, чаще реализуют пассивные образовательные практики и реже попадают в группу «учащихся».

Таблица 3.23

**Типы образовательного поведения
в зависимости от материальной обеспеченности домохозяйства**

Типы образовательного поведения	Материальная обеспеченность домохозяйства (число респондентов, %)		
	Низкая	Средняя	Высокая
Учащиеся и работающие	19,1	20,5	20,8
Учащиеся	59,0	55,4	49,4
Работающие	7,0	6,2	7,7
Не учащиеся и не работающие	14,9	17,9	22,1
Всего	100	100	100

Сопоставление поведения студентов во время учебы с практиками их поступления в Вуз, свидетельствует о том, что в наиболее активные формы образовательного поведения, совмещающие учебу 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».

Таблица 3.24

**Дифференциация типов образовательного поведения
в зависимости от ресурсов, затраченных при поступлении**

Типы образовательного поведения	Стратегии 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
Не учащиеся и не работающие	16,0	15,9	28,0
Всего	100	100	100

Из анализа связи стратегий поступления в Вузы и последующего образовательного поведения студентов, можно сделать несколько выводов. Во-первых, стратегия «не учиться и не работать» в большей мере распространена среди более обеспеченных студентов. Во-вторых, доступность высшего образования, в том числе наиболее востребованного и престижного, для абитуриентов, которые поступили, используя только деньги и связи родителей, в определенной степени влияет на тип образовательного поведения: среди таких студентов заметно больше тех, кто менее добросовестно относится к учебе и при этом не работает.

3.3. Перспективы вертикальной мобильности выпускников Вузов

Согласно теории рационального выбора, успех зависит не только от наличия ресурсов, но и от правильного вектора усилий по их реализации. Реализация собственных возможностей и ресурсов у студентов складывается в модели социально – экономического поведения, которые могут как соответствовать сложившимся в обществе «правилам игры», так и противоречить им. К старшим курсам у студентов начинают складываться представления о том, какие усилия поощряются внешней средой. На

формирование этих представлений оказывает влияние рефлексия тех реальных социально-экономических практик, в которых они непосредственно принимали участие – это способы поступления в Вузы и опыт трудоустройства и занятости в случае, если студенты работали во время учебы. 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 средне обеспеченных семей, где скептиков менее половины (соответственно 37% и 45%). По мере снижения уровня престижности происходит сначала монотонное нарастание доли скептиков (соответственно, 39%, 45%), 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 высоко обеспеченных семей, но и среди них доля обвиняющих государство составляет более половины (53%), а в наибольшей степени – выходцы из малообеспеченных семей (70%). Как и в отношении к вопросу о совместимости порядочности и успеха, по мере снижения уровня престижности Вуза готовность отнести массовую бедность на счет государства 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 того, чтобы добиться успеха «здесь и сейчас», мы сопоставили необходимые, с точки зрения наших респондентов, личные качества, с теми, что «есть в наличии» (таб. 3.25).

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 в качестве присущих себе черт работоспособность, растет по мере снижения уровня материальной обеспеченности: если среди студентов из богатых семей работоспособными себя назвали чуть больше четверти группы, то у бедных «работоспособность» вышла на первое место, будучи отмечена более чем 55% респондентов. В то же время доля «ответственных» в группе бедных в более чем в два раза ниже, чем во всех остальных группах, где это качество, присущее более чем 40% студентов, заняло первое место. В отличие от богатых, высоко и средне обеспеченных, у которых третьим по распространенности качеством оказывается способность добиваться поставленных целей, у малообеспеченных и бедных на третьем месте оказывается «внутренняя свобода, независимость».

В то же время набор качеств, наиболее важных для успеха, представляется опрошенным нами студентам весьма отличающимся от их собственного портрета. Здесь на первый план выходят предприимчивость и энергичность (отмечена более чем 48% всех опрошенных), в наибольшей степени присущая богатым (27%) и студентам элитных Вузов (23,3%), а в наименьшей – средне и мало обеспеченным (19-20%) и студентам не очень престижных Вузов (17%). Способность добиваться цели и работоспособность, а также умение рисковать, в наибольшей степени присущи богатым и высоко обеспеченным.

Заметны и различия в акцентуации на качествах, необходимых для успеха в современной России у студентов Вузов разного уровня престижности. Так, например, предприимчивость как фактор успеха приобретает наибольшее значение в группе студентов непрестижных Вузов (71,1% отметивших по сравнению с 44-47% в остальных группах). По мере снижения престижности Вуза, в качестве факторов успеха растет «умение рисковать» и убывает значимость работоспособности.

Таблица 3.25

Сопоставление собственных «сильных качеств» с теми, что необходимы для того, чтобы добиться успеха³

Внутренние качества	Число респондентов, %, выделяющих качество в числе:			
	наиболее присутствующих	Ранг	необходимых для достижения успеха	Ранг
Работоспособность	42,2	1	46,4	2-3
Доброта	18,4	7-8	1,2	13-14
Патриотизм	5,6	13	5,1	10
Внутренняя свобода, независимость	19,6	5-6	7,4	9
Умение работать в коллективе	23,0	4	18,8	6
Способность идти на компромисс	18,2	7-8	11,0	8
Умение рисковать	11,3	11	35,7	4
Готовность к переменам	14,4	9	20,2	5
Интеллигентность	9,2	12	2,9	11
Предприимчивость, энергичность	19,8	5-6	48,2	1
Справедливость	13,9	10	2,2	12
Вера в Бога	4,2	14	1,1	13-14
Ответственность	41,6	2	12,1	7
Способность добиваться цели	28,3	3	46,4	2-3

Мы видим, таким образом, драматический диссонанс личностного потенциала и требований среды, как они предстают перед поколением, которое скоро должно в эту среду активно войти, и, может быть, ее преобразовать. За исключением умения работать в коллективе и работоспособности, которыми обладают столько же респондентов, сколько считает эти качества важнейшими, совпадений «сущего и должного» больше не обнаружилось. С одной стороны, респонденты в качестве своих сильных сторон называют доброту, ответственность, независимость, но эти качества, по их убеждению, не могут обеспечить успех. Его в значительно большей степени гарантируют предприимчивость, энергичность, умение рисковать и добиваться цели, а

³ Респонденты в каждом случае могли назвать не более трех главных качеств.

именно этими качествами обладают вдвое меньше респондентов, чем число тех, кто считает их необходимыми. Если сгруппировать качества, которыми обладают студенты, как «исполнительность – инициативность», то распределение будет выглядеть следующим образом: в равной мере исполнительностью и инициативностью обладают 13% респондентов; только исполнительностью – 31,6%; только инициативностью – 25,8%; ни тем, ни другим – около трети - 29,6%.

Другой парадокс, который выявило исследование, состоит в том, что, хотя, по мнению большинства опрошенных студентов, для того, чтобы чего-то добиться в жизни, нужны, главным образом, 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 остается постоянным и для тех, кого отличает исполнительность, и для тех, кого – инициативность.

Никак не варьируются представления респондентов о приоритетах работодателя в зависимости от сферы деятельности, в которой собираются в будущем работать студенты. Будь то промышленность, госуправление, даже бизнес – инициативность, как они считают, приветствоваться не будет. Особый упор на требования исполнительности делают те, кто собирается работать в науке, образовании или здравоохранении.

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 его 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 того, чтобы приобрести некоторый опыт работы. И это единственный способ соответствовать требованиям работодателя, поскольку иные возможности вхождения в профессию (практика на предприятиях, в

фирмах, учреждениях; участие в совместных проектах, другие формы научно-практической деятельности) либо не развиты совсем, либо наличествуют лишь формально.

Конечно, респонденты, которых мы отнесли по типу образовательного поведения к «учащимся», в большей степени надеются на то, что главным при приеме на работу будет качество образования, а те, кто по этой классификации отнесен к «и не учащимся, и не работающим» скорее надеются на рекомендации, но общий перевес требования опыта работы для всех типов образовательного поведения очевиден.

Особенно явно на рекомендации рассчитывают те, кто реализовал стратегию поступления, основанную исключительно на возможностях родителей. В этой группе около трети надеются, что и на это раз обойдутся формальным дипломом и связями, но и среди них 57% признают значение опыта работы.

Сформировались у студентов и определенные представления о том, кто скорее продвинется по карьерной лестнице: 36% респондентов считают, что квалифицированные работники и 64% - что скорее успеха добьются 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 в течение лет обучения «и 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 тенденцию, при которой скорее добьются карьерного роста работники, «умеющие ладить с начальством», большинство студентов признают неправильность такой ситуации (см. табл. 3.26).

Таблица 3.26

Представление о правильности механизмов продвижения по службе

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

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.

Таблица 3.27

Оценка механизмов продвижения по служебной лестнице в зависимости от представлений о качествах работника, наиболее ценимых работодателем

Представления о качествах работника, наиболее ценимых работодателем	Механизмы продвижения по служебной лестнице (число респондентов, %)		
	Правильные	Неправильные	Трудно сказать
Исполнительность	38,3	52,9	8,8
Инициативность	46,7	44,3	9,0

Данные, приведенные в таблице 3.27, показывают, что приоритет ожидания от работников самостоятельности и инициативности перед исполнительностью видится сегодняшним студентам несколько более правильным. В то же время, около половины опрошенных как в том, так и в другом случае, отмечают существенные дисфункции механизмов продвижения работников по служебной лестнице, позволяющие охарактеризовать их как «неправильные».

Вместе с тем, лишь около половины опрошенных видит необходимость и реальные возможности корректировки существующих механизмов устройства на работу и продвижения по служебной лестнице (см. табл. 3.28).

Таблица 3.28

Оценка необходимости и возможности изменения механизмов рынка труда в зависимости от представлений о качествах работника, наиболее ценимых работодателем

Представления о качествах работника, наиболее ценимых работодателем	Следует ли менять механизмы рынка труда? (число респондентов, %)		
	Да	«Механизмы неправильны, но они меня устраивают»	«Все равно ничего не удастся изменить»
Исполнительность	45,9	14,8	39,3
Инициативность	51,9	20,3	27,8

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 работы и продвижения по служебной лестнице «все равно не удастся изменить»; можно лишь приспособиться к данным условиям.

Для того чтобы окончательно определить, существуют ли устойчивые типы социального поведения, реализующие (или намеревающиеся реализовать) однотипные практики социального поведения, была осуществлена процедура кластеризации, в которой задействованы следующие переменные, приведенные к единой размерности (переменные закодированы в интервале «1-3»):

- стратегия поступления в ВУЗ (СП):
«1» соответствует самостоятельному поступлению студента, «2» - дополнению самостоятельной подготовки ресурсами родителей, «3» - поступлению за счет исключительно ресурсов домохозяйства;
- тип образовательного поведения (ОП):
«1» соответствует ориентации студента на учебу, «2» - совмещению учебы и работы, «3» - стратегии, не предполагающей ни учебы, ни работы во время обучения в Вузе;
- намерения работать в России или за рубежом (Р / З):

«1» соответствует ориентации на поиск работы после окончания Вуза только в России, «2» - только за границей, «3» - не предполагает выраженной страновой ориентации;

- стратегии трудоустройства (СТ):

«1» предполагает ориентацию студента на самостоятельное трудоустройство, «2» - трудоустройство при помощи родственников и знакомых, «3» - проблема будущего трудоустройства студентом не актуализирована;

- представления о приоритетах работодателя (ПР):

«1» предполагает реализацию студентом жизненных практик, основанных на представлении о том, что работодателем, в первую очередь, востребована образовательная подготовка сотрудников, «2» - соответствует мнению, что базис требований работодателя – опыт работы, «3» - предполагает мнение о том, что предпочтения работодателя базируются на личных рекомендациях;

- представления о необходимости изменить существующие механизмы вертикальной мобильности (МВМ):

«1» соответствует выраженной студентом уверенности в необходимости изменений рынка труда (в том случае, если его механизмы признаны «неправильными»), «2» - предполагает принятие существующих механизмов рынка труда и личного согласия с ними, даже несмотря на то, что они признаются «неправильными», «3» - соответствует мнению о том, что «неправильные» механизмы рынка труда изменить невозможно;

- социально-экономические ориентации (представление о роли государства в развитии экономики и социальных отношений) (Г и Э):

«1» соответствует ориентации на «либеральную» модель социально-экономического развития России, «2» - предполагает предпочтение «социал-демократической» модели, «3» - объединяет сторонников «государственного патернализма»;

- общественно-политические ориентации (представление о роли государства в деятельности СМИ) (Г и СМИ):

«1» соответствует ориентации на независимость СМИ от государства, «2» - определение государством приоритетов информационной политики, «3» - государственный контроль над СМИ;

Получены три кластера со средними значениями соответствующих переменных (табл. 3.29).

Таблица 3.29

Средние значения переменных, используемых в кластеризации

Кластеры	Средние значения (m)							
	СП	ОП	Р / З	СТ	ПР	МВМ	Г и Э	Г и СМИ
1. 64,1%	2,34	2,05	2,96	2,32	1,64	2,66	2,07	1,87
2. 6,3%	1,03	1,97	2,82	2,18	1,56	1,12	1,97	1,74
3. 29,6%	2,01	1,98	1,06	2,32	1,61	2,42	2,14	1,82

Кластерный анализ, проведенный с тем, чтобы оценить устойчивость и судить о характере воспроизводства социальных практик входящего в жизнь поколения, привел к следующим выводам.

Большинство студентов (кластер 1) демонстрирует конформистскую модель поведения. Имея в качестве ресурсов одновременно и знания, и возможности родителей, они готовы реализовывать такие социальные практики, которые, будучи востребованы сложившейся институциональной средой, эффективны «здесь и сейчас». Даже считая существующие механизмы вертикальной мобильности неправильными, они склонны думать, что ничего изменить нельзя. Тем не менее, если изменится сама «институциональная матрица», они найдут возможности скорректировать и свои модели поведения.

Вторая по численности группа (кластер 3) имеет интенцию к воспроизводству неформальных социальных практик. Ее представителей устраивают условия, в которых им, как они уверены, предстоит строить свою трудовую карьеру, даже в случае, если эти условия не отвечают их представлениям об абстрактно должном. От первой группы их отличает то, что при изменениях институциональных условий, делающих возможными и эффективными модели поведения, основанные только на социальных связях, они окажутся проигравшими.

Третья группа (кластер 2) объединяет «независимых» - опирающихся на собственные силы, знания и возможности. Именно они поддерживают индивидуалистски-либеральный вектор развития. Представителей этой группы

можно рассматривать как силу, опираясь на которую возможно изменить «институциональную матрицу», и, соответственно, перестроить механизмы социальной динамики. Но «независимые» находятся в абсолютном меньшинстве. Можно предположить, что при условии вхождения в противоречие с устоявшимися правилами взаимодействия с институциональной средой, они будут покидать родину, тем самым страна лишится импульса к позитивным переменам.

Таким образом, мы видим, что образовательная система России далеко не в полной мере соответствует современному рынку труда и обеспечивает равенство доступа к высшей образовательной ступени. Решение обозначенных проблем должно стать ориентиром преобразований сферы высшего образования с точки зрения длительных национальных интересов.