

ПОВЕДЕНИЕ ВЫПУСКНИКОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ 1993–2004 гг. НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА

Е. М. Аврамова, д.э.н., заместитель директора Института социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук (ИСЭПН РАН)

1. ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Основным цивилизационным трендом новейшего времени стало стремление развитых обществ к выравниванию стартовых возможностей индивидов через создание механизмов доступа к каналам вертикальной мобильности, минимизирующих влияние наследуемых ресурсов. Концептуально проблема выравнивания стартовых возможностей серьезно разработана в западном обществоведении [Rawls J., 1971]. Подходы, выработанные в рамках данного дискурса, в настоящее время находят отражение в программных документах, например во «Всемирной декларации о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры». В прикладном плане о наличии такой тенденции говорит и широкое распространение бесплатного (или символически платного) образования, характерное для ряда европейских стран [Jones K., 1994; Ильинский И., 2002].

Соответственно наша задача — выяснить, в какой мере возможность получения качественного, открывающего хорошие социально-экономические перспективы высшего образования зависит от наличия у молодого человека иных ресурсов, кроме способности выдержать конкурсную процедуру.

Формируя для своих детей образовательные стратегии, семьи находятся в ситуации рационального выбора, отыскивая оптимальное согласование перспектив, которые может дать детям образование, и собственных ресурсных возможностей. Мы попытались количественно определить объем ресурсов, имеющихся у домохозяйств, и выяснить в какой степени ресурсный потенциал влияет на доступность высшего образования.

К ресурсам домохозяйств мы относим уровень образования родителей; уровень их материальной обеспеченности; размер сбережений; социальный статус и уровень адаптированности к переменам в российском обществе 90-х годов. Оказалось возможным определить интегральное значение ресурсного потенциала домохозяйств. Интегральная балльная оценка ресурсного потенциала рассчитывалась следующим образом:

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 «малообеспеченные»;
- 2 балла — «среднеобеспеченные»;
- 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 адаптированности:

1 балл — «полностью не приспособился» или «скорее, не приспособился»;

2 балла — «скорее, приспособился»;

3 балла — «полностью приспособился».

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

Выяснилось, что примерно половина всех домохозяйств, дети которых получают высшее образование, относится к среднему типу ресурсной обеспеченности. 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 средние 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.

Нередки ситуации, когда высокопрестижный вуз имеет в своем составе малопрестижные факультеты. Можно было предположить, что 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.

Некоторой содержательной характеристикой престижности учебного заведения является представление о том, какие возможности дает приобретаемая в нем профессия. Половина наших респондентов (48,2%) уверена в том, 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 высоких доходов; 17%, наоборот, считают, что получают относительно высокооплачиваемую, но не престижную работу; наконец, 15% студентов не надеются ни на то, ни на другое.

Представление о перспективности приобретаемой профессии часто определяет образовательную стратегию домохозяйств. 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 (табл. 1).

Таблица 1. 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

Говоря о перспективах, которые связывают с получаемым образованием студенты из разных доходных групп, стоит отметить такой факт: если во всех группах от бедных до хорошо обеспеченных больше половины студентов (55–60%), характеризуя предоставляемое вузом образование, выбрали вариант «дает общие знания, позволяющие в будущем работать по разным специальностям», то среди «богатых» студентов более 4/5 группы отметили, что им вуз «дает специальные знания по определенной специальности». Это позволяет предположить наличие у этой категории студентов большей определенности в отношении послевузовской деятельности, что, скорее всего, связано с позитивным примером деятельности родителей, включая и возможное обещание помощи в трудоустройстве и карьерном росте еще на этапе выбора вуза.

Интересно посмотреть, какой именно элемент ресурсного потенциала домохозяйства в большей степени определяет возможность приобретения во всех смыслах перспективной профессии. В таблице 2 показана взаимосвязь между шансами студентов на получение перспективной профессии и элементами ресурсного потенциала домохозяйств — ресурсами высокого уровня развития. Мы видим, что высокий уровень образования родителей практически не связан с получением перспективной профессии — значимость коэффициента очень низка. Линейная связь шансов получения перспективной профессии с наличием других развитых элементов ресурсного потенциала домохозяйства является значимой на уровне 99%. В наибольшей степени связан с шансами получения перспективной профессии высокий уровень адаптации домохозяйства.

Более благополучные в ресурсном отношении семьи сильнее настаивают на 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 (табл. 3). 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 измеряется всего лишь 10%, то есть даже при ограниченности средств родители видят необходимость в оплате курсов, репетиторов и т. д. Значительная часть (23%) идут на то, чтобы оплачивать учебу своих детей в высших учебных заведениях (коммерческие формы образования), но здесь явным образом лидируют наиболее благополучные в ресурсном отношении семьи. Важно обратить внимание на то, что семьи с

Таблица 2. Оценка связи между переменными по коэффициенту корреляции Пирсона

		Получение студентом перспективной профессии	Наличие высшего образования у обоих родителей	Субъективно высокий уровень адаптации домохозяйства	Субъективно высокий уровень материальной обеспеченности домохозяйства	Высокий уровень сбережений	Субъективно высокий социальный статус родителей
Получение студентом перспективной профессии	Pearson Correlation	1,000	0,026	0,140	0,092	0,101	0,117
	Sig.	,	0,418	0,000	0,005	0,002	0,000
	N	936	936	936	936	936	936

высоким ресурсным потенциалом вдвое чаще, чем другие, используют для поступления детей связи.

Таблица 3. Формы участия родителей в поступлении детей в вуз 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

В итоге определились три основные стратегии поступления в вузы. Первая состоит в ориентации только на знания поступающих — ее реализуют 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 (ее реализуют 10% семей) основана на том, что используются только деньги и/или связи, а об уровне подготовки речь вообще не идет. Выяснилось также (табл. 4), что стратегия, основанная на связях и деньгах родителей, в большей степени проявляется при поступлении на более престижные факультеты.

Таблица 4. Стратегии поступления на факультеты различной престижности

Стратегии поступления	Тип факультета (число респондентов,%)	
	престижный	непрестижный
Ориентация только на знания	35,0	48,5
Ориентация на знания + деньги и/или связи	53,0	45,8
Ориентация только на деньги и/или связи	12,0	5,7

Основными мотивами получения высшего образования являются, как видно из таблицы 5, три: образование ради знаний; образование ради денег; образование ради престижа.

Респонденты могли дать несколько ответов на вопрос, и группировка сочетаний ответов дала возможность выделить основные образовательные мотивации:

- Интеллектуально-прагматическая — получение знаний и конвертация их в высокие доходы — 31,5%.
- Преимущественно интеллектуальная — 23,0%.
- Преимущественно прагматическая — 31,3%.

Таблица 5. 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

- «Побочная» — акцентирующая внеобразовательные мотивы: получение образования как символического капитала, либо как способ уйти от проблемы (призыва в армию, трудоустройства) или ее отодвинуть — 14,2%.

Оказалось, что мотивы получения образования коррелируют с уровнем престижности факультетов, на которых учатся респонденты (табл. 6). 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.

Таблица 6. Образовательные мотивации студентов, обучающихся на факультетах разной престижности

Престижность факультета	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

2. ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ

На старших курсах студенты уже начинают думать о перспективах будущего трудоустройства, 40% старшекурсников 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 менять место работы; менее половины считают, что смогут устроиться самостоятельно, а третья часть рассчитывает на помощь родственников и друзей. Независимо от того, какую специальность приобретают студенты, с точки зрения ее перспективности в статусном или материальном выражении, примерно третья часть респондентов рассчитывает, что при будущем трудоустройстве им будет оказана помощь.

Таблица 7. 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 доход, ни социальный статус
Устроюсь самостоятельно	44,8	44,2	50,0	34,1
Устроят родственники, знакомые	39,2	30,8	32,1	34,2
Уже работаю	16,0	25,0	17,9	31,7

При выборе между работой, приносящей хороший заработок, и интересной работой, две трети респондентов отдают предпочтение той, что может приносить хорошие деньги. Такая пропорция сохраняется и в группе тех, для кого целью получения высшего образования были знания, и среди тех, кто хотел получить его, чтобы хорошо зарабатывать. Студенты, которые все же позволяют себе отдавать приоритет интересной работе (всего таких 25%), дают этому такие объяснения: 10% считают, что высокооплачиваемой работы им все равно не найти; 40% исходят из того, что в семье есть кто-то, кто хорошо зарабатывает; 50% считают, что, в конце концов, деньги не главное. Позволить себе интересную, но невысоко оплачиваемую работу могут, скорее, выходцы из более благополучных в ресурсном отношении семей.

Можно предположить, что при трудоустройстве второй, после поступления в вуз, значимой социально-экономической практики, воспроизводятся механизмы, задействованные при первой. Данные *таблицы 8* показывают, что большинство тех, кто при поступлении рассчитывал только на возможности родителей, и при будущем трудоустройстве будет вести себя так же — их на работу 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 намерен рассчитывать на собственные силы и в будущем.

Таблица 8. Связь способов поступления в вуз и трудоустройства

Способы трудоустройства	Стратегии 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

Поскольку в фокусе нашего внимания связь доступности высшего образования с ориентацией на будущую трудовую деятельность, 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. Но каждый десятый студент считает, что его знания не будут востребованы нигде (*табл. 9*).

Исследование дает представление о том, какие «модели успеха» складываются в новом поколении. В целом по выборке с большим отрывом лидируют

Таблица 9. Связь представлений о востребованности полученного образования с желанием работать в России или за рубежом

Варианты ответа 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

хорошая семья (64,9%) и материальное благополучие (51%), еще чуть более четверти опрошенных указали на удачную карьеру и уважение людей. Стоит сразу заметить, что интересная работа в качестве составляющей жизненного успеха отмечена менее чем пятой частью выборочной совокупности, которую в большей степени отличает меркантилизм. Однако распределение представлений о жизненном успехе по группам обеспеченности вносит в эту картину существенные коррективы. В представлениях «богатых» студентов жизненный успех — это принесшая материальное благополучие удачная карьера (55%) и связанное с этим уважение референтных групп (36%). В то же время «хорошую семью» как составляющую жизненного успеха отметила лишь пятая часть соответствующей группы. Противоположность в этом отношении им составляют отнесшие свою семью к бедным: в качестве главного признака жизненного успеха почти три четверти из них указывают на хорошую семью, при этом доля указавших на 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 имеют место причины гендерного свойства (например, большую значимость семьи для женщин), однако полученные данные требуют поиска иных объяснений, и прежде всего в области социально-психологических «компенсаций». На предположение о компенсаторном происхождении 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 представляется респондентам, более достижимой и реальной.

К старшим курсам у студентов начинают складываться представления о существующих 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 и опыт трудоустройства и занятости в случае, если они работали во время учебы. Постепенно складываются представления о том, кто и благодаря чему может добиться наибольшего успеха в современной России.

По мнению большинства опрошенных студентов, для того чтобы чего-то добиться в жизни, нужны, главным образом, самостоятельность и определенная жесткость. Вместе с тем работодатель ждет от них совсем другого — прежде всего, не инициативности, а исполнительности: соотношение соответственно 31,7% к 68,3%. 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.

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, в большей степени склонны считать, что умение ладить с начальством — это 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.

3. ВЫХОД НА РЫНОК ТРУДА

Для многих выход на рынок труда состоялся до получения диплома. По нашим данным, каждый четвертый студент совмещает работу с учебой. Материальные обстоятельства — не единственная причина занятости студентов, о чем свидетельствуют ответы респондентов из семей с разным уровнем материального достатка (табл. 10). Другой не менее важной причиной является то, что работодатель предпочитает нанимать имеющих опыт работы, и этот опыт нужно успеть приобрести.

Таблица 10. Наличие постоянной работы у студентов в зависимости от материальной обеспеченности домохозяйства

Наличие постоянной работы	Уровень материальной обеспеченности домохозяйства (число респондентов,%)			
	низкий	средний	высокий	в целом
Работают	25,2	24,2	22,1	23,6
Работали, но сейчас не работают и ищут работу	14,8	14,1	13,4	14,4
Работали, но сейчас не работают и не ищут работу	9,6	9,7	10,5	9,8
Не работают, но ищут работу	23,0	24,3	16,3	22,4
Не работают и не ищут работу	27,4	27,7	37,7	29,8

Значительное число работающих студентов постепенно входит 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.

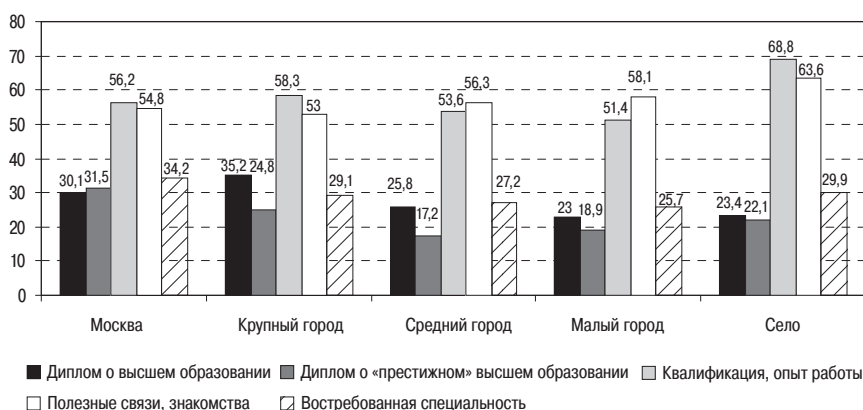
Более 80% получивших диплом о высшем образовании оказываются трудоустроенными (табл. 11), причем время поиска работы редко превышает полгода. Трудности, связанные с трудоустройством, в большей степени ощущались в начале 90-х годов, когда поиск работы затягивался до года для 14–17% респондентов. В тяжелом положении также оказались выпускники 1998 года, когда в результате дефолта резко, но кратковременно, сократилось число рабочих мест.

Самым распространенным механизмом трудоустройства, который, видимо, следует рассматривать как норму, являются связи и знакомства. Следует обратить

Таблица 11. Занятость выпускников вузов, в зависимости от типа поселения

Тип поселения	Число респондентов, %			
	работают	не работают и не ищут работу	не работают, но ищут работу	всего
Москва	83,5	15,1	1,4	100,0
Крупный город	77,0	18,7	4,3	100,0
Средний город	81,5	12,5	6,0	100,0
Малый город	86,5	10,8	2,7	100,0
Село	83,1	11,7	5,2	100,0
В целом	80,9	14,8	4,3	100,0

Рис. 1. Значимость ресурсов получения «хорошей» работы, %*



* Респонденты могли указать несколько вариантов ответа

внимание только на одно исключение — чем качественнее и престижнее образование, тем больше у выпускника шансов попасть в поле зрения работодателя. В целом же, ни элитный характер образования, ни престижность получаемой профессии не освобождают выпускников (во всяком случае, их основную часть) от необходимости прибегать к неформальным связям при трудоустройстве.

Можно следующим образом охарактеризовать позиции, которые получают выпускники на своей первой работе. Большинству удается устраиваться на предприятия, учреждения, фирмы, которые в их собственных глазах выглядят достаточно престижными; низко или ниже среднего оценивают статус своего предприятия лишь около 25% респондентов. В то же время уже около 50% респондентов низко или ниже среднего оценивают свой собственный статус на этой работе. Еще более заметно смещена в сторону низких значений оценка уровня материального вознаграждения (до 70% респондентов оценивают его как низкий или ниже среднего). При этом на размер оплаты труда явным образом влияет профиль полученного образования. Получившие образование по специальностям экономика, финансы, право, менеджмент в полтора раза реже, чем получившие естественно-научные специальности и гуманитарии, оказываются в зоне низкой оплаты труда.

Выяснилось, какие ресурсы респонденты считают наиболее ценными для того, чтобы получить «хорошую» работу¹ (рис. 1). И здесь мы видим, что полезные связи и знакомства занимают первую позицию среди преимуществ, позволяющих рассчитывать на удачное трудоустройство. Что касается ценности высшего образования, то она также отмечается респондентами, особенно проживающими в столичных и крупных городах. Обращает на себя внимание то, что за исклю-

¹ «Хорошая» работа интерпретируется респондентами в первую очередь как высокооплачиваемая, и в последнюю — как интересная.

чением Москвы, где ценность «престижного» образования опережает ценность «простого», в остальных населенных пунктах любое высшее образование, особенно подкрепленное связями и опытом работы, ценится не меньше, если не больше, чем престижное. Видимо, это свидетельствует об отсутствии или узости в иных, нежели столичные, городах сегментов рынка труда, заинтересованных именно в специалистах, получивших элитное образование.

4. СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Анализ полученных данных позволил выявить несколько стратегий поведения молодых людей, получивших диплом о высшем образовании. Самой массовой на сегодняшний день оказалась стратегия перепрофилирования, причем в каждой следующей когорте все меньшая доля выпускников работает по специальности. Так, среди окончивших вуз в 1993–1996 гг. не по специальности работали 35,5% выпускников; в 1997–2000 гг. — 42,4%, а среди выпускников 2001–2004 гг. — 55,6%. Лишь второй по распространенности на сегодняшний день является профессионализация — трудоустройство и дальнейшая работа по полученной в вузе специальности. Третья стратегия связана с невыходом на рынок труда — по нашим данным, ее реализуют 15–18% выпускников вузов, из которых 80% составляют женщины, намеревающиеся посвятить себя семье. Наконец, четвертая стратегия — отъезд за рубеж. Нам трудно оценить массовость этой стратегии, поскольку уехавшие, естественно, не попали в нашу выборку. По оценкам экспертов [Л. И. Леденева, Е. В. Тюрюканова, 2002], около 5% выпускников российских вузов проходят за границей обучение в магистратуре, находятся на стажировке либо проходят специальные образовательные или профессиональные программы.

Исследуем две наиболее массовые стратегии — профессиональную адаптацию и перепрофилирование. Прежде всего попытаемся связать их со специальностью, полученной в вузе (*табл. 12*). Получившие естественно-научные, гуманитарные (за исключением экономики, права и управления), а также технические специальности обнаруживают заметно большую склонность к перепрофилированию. Напротив, большую склонность к профессиональной реализации имеют те, кто, помимо уже отмеченных специальностей, связанных с финансами и менеджментом, получил специальности, позволяющие работать в сфере услуг и торговле.

На выбор стратегии поведения на рынке труда влияют представления о востребованности полученной специальности. Большинство (63%) сменивших специальность полагают, что работу по полученной в вузе специальности можно найти, но она плохо оплачивается, и еще 12% считают, что работу по специальности найти нельзя. Среди тех, кто работает по специальности, так считают соответственно 52% и 5%.

Что же касается перспектив, которые связывают респонденты с нынешней работой, то наиболее оптимистичные ожидания обнаруживаются у респондентов, которые, оставаясь в рамках полученной в вузе специальности, несколько раз поменяли место работы. Они заметно чаще, чем другие, рассчитывают на повышение зарплаты (54,5%) и ожидают карьерного роста (64%). Здесь же самый высокий процент тех, кто рассматривает нынешнюю работу как трамплин, открывающий перспективу дальнейшего роста, связанного с трудоустройством на другом предприятии (59,1%).

Наибольшая доля пессимистов, полагающих, что данная работа не открывает перед ними никаких перспектив, обнаружена среди тех, кто придерживается инерционной стратегии — не меняют ни специальность, ни место

Таблица 12. Стратегия поведения на рынке труда в зависимости от полученной в вузе специальности

Стратегия поведения на рынке труда	Специальность, полученная в вузе					
	финансы, менеджмент	филология, история и пр. гуманитарные специальности	естественно-научные специальности	технические специальности	педагогика	сервис, торговля
Профессиональная реализация	66,7	53,8	51,3	46,2	54,5	100
Перепрофилирование	33,3	46,2	48,7	53,8	45,5	0,0

работы. Среди них 29% ожидают повышения зарплаты, и 38% — статусного роста. Но треть респондентов данной группы рассматривает нынешнюю работу как трамплин, что говорит об их временной инерционности.

Представляется важным соотнести требования работодателя к наличию у работника высшего образования, с одной стороны, и легкости, с которой совершается «прыжок» в другую профессию, с другой. Выяснилось, что мотивы требований наличия диплома об окончании вуза разные. В ряде случаев работодатель уверен, что без соответствующих профессиональных знаний и навыков невозможно выполнять данную работу (например, инженера). В других случаях работодателю достаточно было бы просто определенного культурного уровня работника, наличия у него умений и навыков, не связанных напрямую с высшим образованием, а также некоего символического подтверждения их наличия, каковым выступает диплом о высшем образовании.

Наши данные показывают, что наибольшее (более 70%) число респондентов, чьих работодателей высшее образование работника интересовало в силу невозможности выполнения работы без специальной профессиональной подготовки, оказалось среди преподавателей вуза, переводчиков, врачей, научных сотрудников, школьных учителей, инженеров. Одновременно наибольшее число респондентов (более 70%), считающих, что работа по их профессии требует освоения полной вузовской программы, оказалось среди этих же специальностей. В то же время именно эти специальности находятся в зоне относительно низкой оплаты труда, и именно из соответствующих секторов рынка труда происходит миграция в сектора с высокой оплатой труда — туда, где, по утверждению самих респондентов, нет необходимости в прохождении полного курса высшей профессиональной подготовки, а работодателя диплом о высшем образовании в первую очередь интересует как свидетельство общей культуры и хорошего воспитания работника (менеджер среднего звена, продавец и т.д.).

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В целом исследование показало достаточно высокий уровень адаптивности молодых дипломированных специалистов на современном рынке труда. Об этом свидетельствуют высокая экономическая активность, ощущение перспектив роста материального достатка и социального статуса. Эти данные подтверждают, что высшее образование действительно работает в качестве необходимого и достаточно надежного инструмента социальной мобильности. Вместе с тем исследование вскрыло ряд серьезных проблем, влияние которых, как представляется, будет все сильнее сказываться на качественных характеристиках роста российской экономики.

Первый круг проблем, который выявило исследование, касается неформальных отношений, играющих исключительно большую роль в ходе трудоустройства дипломированных специалистов и их карьерных продвижений.

Использование социальных связей в большинстве случаев является необходимым условием устройства не только на престижную и хорошо оплачиваемую работу, а на любую. Полученные результаты позволяют судить о характере воспроизводства социальных практик входящего в жизнь поколения.

Большинство студентов демонстрируют 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 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 объединяет «независимых» — опирающихся на собственные силы, знания и возможности. Именно они поддерживают индивидуально-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.

Другой круг проблем состоит в том, что достаточно высокие материальные и статусные позиции часто достигаются посредством перепрофилирования специалистов, их миграции из секторов рынка труда с низкой оплатой в те, где оплата труда в разы выше. Наше исследование показало, что переток происходит из научно-производственных отраслей в финансово-экономическую, сервисную, торговую сферы, а также в сферу управления. Работа в относительно низко оплачиваемых научно-производственных отраслях требует от специалистов прохождения всего курса высшего образования, серьезных специальных знаний. Сервисная же перераспределительная экономика в большинстве, напротив, глубоких специальных знаний не требует, а удовлетворяется символическим значением вузовского диплома и общими знаниями и навыками специалистов. Кардинальное изменение ситуации связано с проведением реформы оплаты труда, выравниванием уровня оплаты в различных секторах экономики, в том числе в тех, развитие которых укрепляет конкурентные позиции России в глобализирующемся мире.

ЛИТЕРАТУРА

Jones, K. The making of social policy in Britain 1830–1990. — L., 1994

Rawls, J. A Theory of Justice. — Oxford, 1971.

Ильинский, И. «Образовательная революция». — М., 2002.

Леденева, Л. И., Тюрюканова, Е. В. Российские студенты за рубежом: перспективы возвращения в Россию. — М., 2002.