

ПОВСЕДНЕВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ И УКОРЕНЁННОСТЬ КОРРУПЦИИ В НЕФОРМАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА

Исследуются неформальные коммуникации между основными социальными группами в вузе и показывается, каким образом коррупция встраивается в это пространство. Взаимодействия между группами рассматриваются с использованием теоретической модели неформального пространства, в которой все связи упорядочиваются по двум параметрам: мотивационно-целевой установке и доминирующему характеру связи.

Ключевые слова: высшее образование; неформальные практики; коррупция; повседневность.

Постановка проблемы и предпосылки работы

Проблемы высшего образования уже давно актуальны среди социальных исследователей. Регулярно изучается динамика ценностных и мотивационных установок студенчества, стратегий учёбы и поступления, жизненных и профессиональных установок преподавателей и т.д. Отдельно хотелось бы упомянуть мониторинговые исследования, предоставляющие ценные сведения о субъектах образования, о разных аспектах жизни российских вузов [1]. Тем не менее нам не встречались работы, в которых предпринималась бы попытка отразить взаимодействия или взаимоотношения участников образовательного процесса.

Обычно в разных исследовательских контекстах изучаются отдельно студенты или отдельно преподаватели. Также нечасто обращаются исследователи и к теме вузовской повседневности. Мы считаем, что исходя из существующего большого массива знаний о вузе было бы интересно посмотреть на возможные коммуникативные стратегии этих групп в повседневности учебного процесса. В сферу нашего интереса попадают взаимодействия, которые мы назвали неформальными, т.е. такие, которые выходят за пределы организующего их учебного процесса.

Следует отметить, что неформальные отношения в вузе периодически попадают в поле зрения исследователей [2–5], но это явление трактуется в достаточно узком контексте: под ним понимаются нарушения, так или иначе связанные с использованием альтернативных стратегий получения оценок. Так, больше всего внимания уделяется коррупции – самому популярному виду неформальных взаимодействий в вузе. И несмотря на то, что работ, посвящённых коррупции, становится с каждым годом всё больше, мы не приблизились ни к пониманию этого явления, ни к его преодолению или хотя бы сдерживанию.

Одна из причин такого положения дел в том, что интерес к коррупции пока ещё не выходит за рамки количественных исследований и оценочных выводов. Большинство исследователей не принимают во внимание тот факт, что существует особая институциональная среда, в которой укоренена коррупция, и мы можем понять и объяснить её только с учётом анализа этой среды.

Коррупция в вузе не существует как изолированный феномен, она вплетена в сеть повседневных вузовских контактов и не может рассматриваться отдельно от них. Упуская из вида это обстоятельство, мы рискуем дальше копить знания о вузовской коррупции, которые, при всей их важности и полезности, не дают понима-

ния происходящих процессов. Итак, в этой работе мы исходим из следующих предпосылок:

– понятие «неформальные практики» включает в себя обширный круг взаимодействий и только некоторые из них можно связывать с нарушениями и коррупцией;

– коррупция не существует как изолированное явление, она встраивается в неформальное пространство на определённом этапе развития отношений. Здесь мы опираемся на широко известную в социологии концепцию укоренённости (*embeddedness*) экономического действия в социальной среде [6], означающую детерминированность и производность экономического по отношению к социальному. Следуя этому принципу, мы рассматриваем коррупцию как экономическое действие вторичной природы по отношению к неформальным (социальным) отношениям.

Мы исходим из того, что многообразие связей и отношений, называемых неформальным пространством, может предполагать разные способы упорядочивания и структурирования. В этой работе мы предлагаем одну из возможных моделей, отвечающих целям нашего исследования, которая объясняет укоренённость коррупции в вузовской среде. Мы допускаем, что упорядочивание этого же пространства по другим принципам и с другой целью может раскрыть и другие стороны этого сложного феномена.

Таким образом, цель нашей работы – структурировать пространство неформальных взаимодействий в вузе и показать, каким образом происходит встраивание коррупции в его структуру.

Модель неформального пространства вуза

Применительно к вузовской среде рассмотрим структуру неформального пространства по двум параметрам, которые условно назовём «вертикальным» и «горизонтальным». Зададим следующие характеристики. «Горизонтальный» параметр будет связан с сетевыми взаимодействиями, анализ которых очень распространён для исследования неформальных феноменов. По «горизонтали» неформальное пространство будет нами рассматриваться как сеть, в основу которой заложим её простейшие структуры – связи между 2 акторами, носителями основных социальных ролей. Условимся выделять 3 главных типа таких ролей:

– «преподаватель» – это роль, которая будет приписываться всем акторам, входящим в группу профессорско-преподавательского состава независимо от должности, учёной степени, научного звания, стажа и др.;

– «студент» – эта ролевая группа объединяет всех студентов вуза;

– «сотрудник» – роли этой группы характерны для работников управления вуза, а также служб и вспомогательных подразделений.

Социальные роли характеризуют самые общие типы акторов, очерчивая наиболее существенные признаки групп в рамках исследуемого пространства. В каждом ролевом типе можно выделить ещё несколько вариантов, но мы сознательно ограничили перечень минимумом, который позволяет сохранить схематичность и маркировать наиболее типичные социальные группы вуза. Кроме того, мы не учитываем в этих базовых «парах» наличие, помимо основных социальных ролей, таких характеристик, как степень родства или близость отношений.

Эти признаки были исследованы отдельно, в другой работе [7], но могут рассматриваться как дополнительные к основным социальным ролям. Здесь сосредоточимся только на самых простых «клетках» коммуникаций, задаваемых теми социальными ролями, которые характеризуют специфику вуза.

«Вертикальный» параметр будет задаваться доминирующим мотивом и целью взаимодействия. По «вертикальному» параметру выделим также 3 основных типа целевой и мотивационной установки. Поскольку важным для нашего исследования является вопрос об укоренённости коррупции в неформальных связях и отношениях, выделим те целевые группы, которые позволяют нам проследить встраивание коррупции в эти контакты. В основу выявления мотивационных установок мы закладываем степень рациональных ожиданий сторон от отношений, в которые они вступают. На этом основании можно выделить 3 уровня с доминирующей целевой установкой:

- уровень естественных повседневных контактов. Назовём его «обычное общение»;
- уровень, на котором отношения используются для решения проблем;
- уровень, на котором отношения специально встраиваются с целью получения дохода.

В результате сведения этих параметров в единую структуру мы получаем схему неформального пространства вуза, где горизонтальные связи образованы перечнем элементарных связей между базовыми группами социальных ролей, а вертикальные характеризуют цели каждого конкретного взаимодействия. Таким образом, итоговая схема неформального пространства вуза приобретает следующий вид:

Доминирующий характер связи	Доминирующая цель, мотив контакта		
	Просто общение 1-й уровень	Решение проблемы 2-й уровень	Получение дохода 3-й уровень
Преподаватель – преподаватель	Конкретные жизненные ситуации взаимодействия людей		
Студент – студент			
Сотрудник – сотрудник			
Преподаватель – студент			
Преподаватель – сотрудник			
Сотрудник – студент			

Каждый из полученных таким образом уровней рассмотрим подробнее, используя в качестве примеров

фрагменты из опросов сотрудников и преподавателей хабаровских вузов.

Уровневая структура взаимодействий в неформальном пространстве. Первый уровень взаимодействий построен на «базе» естественных коммуникаций. К этому уровню отнесём обычные, повседневные отношения между агентами, которые складываются помимо необходимых для выполнения профессиональных или учебных задач. Здесь следует обратить внимание на условность и значительную степень абстрактности разграничения сфер профессионального и внепрофессионального общения. Это разграничение необходимо нам для того, чтобы во всём многообразии контактов обратить особое внимание на такие, которые создаются без специально отрефлексированных целевых и мотивационных установок, что и является главным признаком обычных коммуникаций.

Отсутствие рефлексии и продуманной целевой установки позволяет говорить и об отсутствии рациональных ожиданий от отношений. Участники взаимодействия, собственно, и не принимают решения о вступлении в контакт, отношения начинают складываться сами собой, из желания быть вежливыми и доброжелательными, из симпатий, предпочтений, коммуникабельности, необходимости приятного и интересного времяпровождения и т.д.

Сложность разграничения формальной и неформальной составляющих на этом уровне выражена наиболее сильно, поскольку в таком обычном повседневном общении невозможно строго определить, где заканчиваются рабочие, профессиональные отношения и начинаются дружеские или приятельские. Кроме того, следует, конечно, постоянно помнить об относительности и вариативности формального и неформального. Ведь и в жизни граница между этими сферами чрезвычайно подвижна, гибка и может проходить самые неожиданные перипетии: друг становится твоим руководителем и неформальные отношения заканчиваются, начальник становится любовником, одного из коллег выдвигают по профсоюзной линии и т.д. Тем не менее мы считаем допустимым использование таких абстракций с исследовательской целью, т.к. это даёт возможность отчётливо зафиксировать тот сектор неформальных отношений, которые не имеют явно выраженного рационального содержания.

Что касается характеристики связей между ролевыми группами на этом уровне, следует отметить необычайную пестроту и многообразие контактов, в которой смешиваются разные комбинации отношений между преподавателями, сотрудниками и студентами.

Чаще всего, характеризуя свой круг общения по месту работы, преподаватели и сотрудники хабаровских вузов называют в первую очередь коллег, но преподаватели также нередко включают в него и студентов, отмечая, что неформальные отношения со студентами наполняют их работу особым смыслом и являются дополнительным преимуществом преподавательского труда.

«Мне нравится эта работа, потому что работаешь с людьми, с молодыми людьми, и я согласна с одним из преподавателей нашего вуза, он говорит, что я

чувствую себя молодым с ними, то есть ты наблюдаешь воочию, какая наша молодёжь. И с другой стороны, ну не знаю, благодарная работа. Если этот человек добросовестный, если он пришёл действительно учиться, видишь результат своего труда, видишь, что человек овладел какой-то системой знаний. Когда наши студенты заканчивают вуз и работают на местах по специальности, где их и хвалят, и ценят, где они достигают карьерных высот...» (Женицина, ст. преподаватель, 42 г.).

В интервью мы просили преподавателей рассказать о тех ситуациях, в которых общение со студентами выходит за рамки необходимых требований учебного процесса. В основном говорили о внеаудиторной работе, кружках, совместных походах в музеи и театры, обмене литературой по интересной проблематике. Таким образом, отношения на уровне «преподаватель – студент» так или иначе связаны с изучаемой и преподаваемой дисциплиной. Такие отношения, со слов преподавателей, поддерживаются только со способными и хорошо успевающими студентами, которые искренне заинтересованы в предмете, желают углубить свои знания и расширить кругозор.

Намёки на то, что студент ожидает вполне определённой «отдачи» от этих отношений и может проявлять неискренность в формулировке своих мотивов и целей, преподаватели подвергли сомнению, что и утвердило нас в предположении об отсутствии рациональных ожиданий, по крайней мере, в доминирующей стратегии таких отношений.

«Ну какая у него может быть польза? Он мой предмет сдал ещё на втором курсе, а сейчас он на 4-м и всё равно ходит на кружок, читает много. Нет, это абсолютно честно всё...» (Женицина, доцент, 37 л.).

Особенности общения на этом уровне, характерные для других социальных ролей, например «сотрудник – студент», а также акторов из одинаковых социальных групп, не изучались нами специально. Можно только предполагать, что в силу специфики среды обычные, внеучебные контакты между сотрудниками и студентами относительно не популярны, если только коммуниканты не являются родственниками, что, как уже упоминалось, следует изучать отдельно. И, напротив, контакты между представителями одинаковых социальных ролей – коллег между собой или студентов между собой – являются наиболее популярным видом взаимодействий этого уровня.

Отметим также, что мы намеренно упрощаем для анализа структуру взаимодействий, сводя её к элементарным формам – парам. В действительности далеко не всегда мы можем разложить коммуникации на такие базовые структуры.

В жизни всегда имеет место несколько звеньев и часто случается, что общностью мотива или цели объединяется не пара, а именно звено акторов, состоящее из трёх, пяти и более участников. Мы осознаём все сложности реальных жизненных ситуаций и их принципиальное несоответствие любой схеме, но полагаем также правомерность и логичность такого приёма, когда целое объясняется на основе изучения составляющих его частей. Понимая элементарные взаимодействия, мы можем попытаться объяснить и более сложные анало-

гичным образом, исходя из доминирующих целей и социальных ролей.

Итак, ещё раз подчеркнём тот момент, что главная характеристика этого уровня – отсутствие рациональных ожиданий и утилитарных целей. Здесь не предполагается использования связей с целями получения выгоды или решения проблемы и пока нет предпосылок разворачивания такой ситуации, которая могла бы иметь экономическую интерпретацию.

Всё это начинает появляться на *втором уровне*, когда сложившиеся ранее связи и отношения, о которых шла речь выше, начинают *использоваться* для решения личных проблем. Личные симпатии и предпочтения начинают вторгаться в сферу принятия профессиональных решений и изменять эту процедуру. Тот факт, что личные отношения влияют на принятие служебных решений, разумеется, не является новым.

Это явление достаточно часто попадает в поле зрения исследователей и изучается под разными названиями: «лоббизм», «протекция», «непотизм» и т.д. В этой работе мы обращаем внимание на то, какую специфику принимают эти явления в вузовской среде, но прежде остановимся на некоторых особенностях взаимодействия социальных групп на этом уровне.

Сложность исследования этого уровня определяется тем, что на нём трудно разделить взаимопомощь и взаимовыручку как искренние и благородные мотивы отношений и злоупотребление служебными ресурсами, как средство реализации этой взаимопомощи. В этом хитросплетении налицо противоречие между позитивными и полезными эффектами взаимодействия для самих участников и серьёзными негативными социальными последствиями для всех остальных членов общества.

Это противоречие некоторые исследователи отмечают и при изучении эффектов коррупции. В краткосрочном периоде они могут быть позитивными, но вызывают, безусловно, негативные последствия в долгосрочной перспективе [8. С. 46].

Именно эта двусмысленность ситуации позволяет нам говорить о том, что, начиная с этого уровня, постепенно складывается та институциональная среда, которая поддерживает коррупцию. Говоря о поддерживающей среде, мы имеем в виду, что привлечение личных отношений для решения служебных проблем размывает границы личной и профессиональной сфер и создаёт возможность для участников манипулировать ими в свою пользу. Кроме того, здесь будет уместно обратить внимание на то, что, согласно одному из подходов, популярному, прежде всего, у зарубежных исследователей, под коррупцией понимают не только взяточничество (которого на этом уровне ещё нет), но и любое злоупотребление служебным положением в личных целях [9, 10].

Следовательно, если быть сторонником этого подхода, то можно с уверенностью говорить о коррупционном содержании отношений этого уровня. Тем не менее мы воздержимся от такой категоричности и будем придерживаться того мнения, что здесь, скорее, коррупция является одним из возможных следствий развития отношений, чем их характерной чертой. Как мы увидим в дальнейшем, сами участники взаимодей-

ствий, т.е. наши респонденты, редко осознают коррупционность таких контактов, хотя и чувствуют их неправильность и двусмысленность.

Рассмотрим типичные ситуации, в которых это проявляется. Из интервью с преподавателями и сотрудниками выяснилось, что наибольшей распространённостью пользуется правило *не отказывать в получении оценки студентам, за которых просит кто-либо из коллег*. В разном звучании это правило формулировалось по-разному. Одни респонденты говорили о том, что идут навстречу легко, другим это решение даётся непросто, третьи принимают компромиссный вариант и соглашаются на льготные условия приёма. И *никто* из опрошенных не сказал, что в ответ на просьбу обратившегося коллеги он ответил отказом. Вот как об этом говорят сами информанты.

«Ну как, подходит родственник или знакомый. Ну, естественно, всякое бывает. Все же мы общаемся, у нас разный круг общения. Если у знакомых какие-нибудь там проблемы, конечно, подходят и решается вопрос, т.е. ставят оценку. Конечно, это не совсем правильно, но близкому человеку не откажешь же...» (мужчина, 28 лет, преподаватель, стаж 7 лет).

«Да, конечно, часто обращаются с просьбой помочь, потому что у всех есть друзья, родственники, знакомые. Если честно, я всегда иду на уступки. Например, когда ко мне подойдёт ребёнок, принесёт учебник, что-то прочитает, я ему что-нибудь перескажу, он послушает и я, естественно, поставлю ему положительную оценку. Надо, чтобы и студент понимал, что он сдаёт, но если меня попросили, то я никогда не откажу» (женщина, 50 лет, доцент, стаж 30 лет).

«Обычно я иду навстречу, но в каком плане. Не так, что вот мне принесли зачётку, и я сразу же поставила оценку. Я говорю: пусть этот студент учит, приходит ко мне, и уже в процессе разговора я, может быть, более лояльно как-то к нему отнесусь, но всё равно сдавать он будет» (женщина, 36 лет, доцент, стаж 12 лет).

Выше мы отмечали, что отношения этого уровня представляют собой развитие предыдущих, уже сложившихся дружеских или приятельских контактов, которые мы условно отнесли к 1-му уровню. Но наши респонденты отмечали, что достаточно часто просьба об оценке исходит от совсем незнакомых коллег.

«...бывают случаи, когда подходят с другой кафедры, я даже их не знаю. Ну вот просто подходят и говорят: "Здравствуйте, я ваш коллега с такой-то кафедры", ну и просит поставить оценку» (женщина, 36 лет, доцент, стаж 12 лет).

О явном или скрытом коррупционном характере этих взаимодействий можно говорить ещё вот по какой причине. Если рассмотреть эти взаимодействия внимательнее, легко заметить в этой ситуации наличие асимметрии информации. В общем, мотивы стороны, выполняющей просьбы об оценках, вполне понятны: с одной стороны, отзывчивость и желание помочь, а с другой – нежелание портить отношения с коллегами.

Здесь можно говорить и о рациональном содержании такого поведения, которое проявляется в учёте влияния корпоративной среды. Помощь другому может давать надежду на то, что эта помощь, в случае необ-

ходимости, будет оказана и тебе. И, наоборот, отказ в помощи может сформировать негативный настрой и, с учётом того, как быстро распространяется информация по сетевым каналам, возможные проблемы в будущем. Асимметрия проявляется в том, что мотивировка второй стороны, т.е. агента, который выступает с просьбой, *совершенно скрыта* как от внешнего наблюдателя, так и от второго агента. И даже если подобные просьбы поступают от проверенных и надёжных людей, никто не может гарантировать искренность тех намерений, которые они формулируют. В процессе сбора материала нам стало известно о ряде случаев, в которых эти намерения были маскировкой обычной коррупционной сделки.

Вот почему мы говорим о том, что формирующаяся в результате таких взаимодействий среда создаёт благоприятные условия для коррупции. В действительности именно такой вид коррупционных взаимодействий, маскирующийся под родственное или дружеское участие, – самый эффективный с точки зрения минимизации риска и издержек от самой сделки.

Выставление оценок по знакомству в преподавательской среде стало сопоставимо по степени популярности со списыванием в студенческой среде и уже в ближайшем будущем приобретёт точно такую же степень легитимности. По нашему мнению, именно это и является фактором, способствующим встраиванию коррупции в пространство повседневных контактов внутри вуза и её дальнейшему росту.

Таким образом, на втором уровне складывается система рациональных ожиданий, когда связи и отношения, которые сложились на 1-м уровне, используются для решения рабочих проблем, таких, например, как выставление оценок по знакомству. Вопрос о коррупционном содержании отношений этого уровня мы уже выяснили: здесь речь идёт о широко открывающемся горизонте коррупционных возможностей. Но, безусловно, на этом уровне в первую очередь имеют место все виды сетевых обменов, которые известны современным исследователям: блат, реципрокность, обмен дарами и пр.

Здесь мы вскользь затронули пример только с одним из видов этих взаимодействий, но очевидно, что их намного больше и каждый заслуживает более пристального внимания и ждёт своего исследователя. К тому же считаем важным упомянуть, что мы не считаем коррупционно нагруженными абсолютно все взаимодействия этого уровня. Помощь и взаимовыручка коллегам в ответ на их просьбу, даже с привлечением служебного ресурса и за счёт профессиональных знаний, в действительности является благородным поступком. Вот только на практике такая помощь без нарушения правил встречается намного реже, чем выставление оценок по знакомству.

Коррупция как использование неформальных отношений с целью получения дохода. Следует ещё раз отметить, что одним из признаков, определяющих условное деление неформального пространства на уровни, является интенсивность их рационального содержания. Под рациональностью мы будем иметь в виду классическое для экономической теории представление о максимизации полезности тех связей, в которые вступает индивид.

На первом уровне, как мы упоминали, его совсем нет, на втором оно проявляется в виде взаимных ожиданий, неформальной готовности к оказанию услуги. На третьем уровне рациональная составляющая отношений будет максимальной.

Третий уровень развития неформальных отношений связан с оказанием собственно коррупционных услуг в том смысле, что под коррупцией понимают «предоставление услуг служащими в обмен на взятку» [8. С. 45]. Здесь мы сознательно не затрагиваем остро дискуссионную проблему определения границ коррупции, поскольку это совершенно самостоятельная тема, которая обсуждалась нами в другой работе [11]. Мы полагаем, что здесь, в отличие от той коррупции, которая может присутствовать в скрытом виде уже на 2-м уровне, неформальные отношения *специально устанавливаются* для получения дохода от бытового взяточничества. И это является главной отличительной характеристикой этого типа отношений. Все исследования коррупции рассматривают коррупционную сделку как работу целой структуры, состоящей из клиента-заказчика, исполнителя услуги и цепочки посредников.

Однако ряд исследователей считают, что наряду с взяточничеством через посредников распространены также контакты напрямую, когда студент и преподаватель договариваются без участия третьих лиц.

Данные наших исследований показывают, что такой вид сделки гораздо менее распространён. Но даже эти контакты нельзя назвать в полном смысле прямыми. Они почти никогда не осуществляются без предварительной подготовки, в которой так или иначе задействованы личные связи. Как правило, предварительно собирается информация, выясняется, к кому из преподавателей можно подойти, к кому нет и т.д. Рассмотрим вопросы анкеты, посвящённые этим сюжетам.

Студентам мы задавали вопрос о том, знают ли они лично тех людей, которые давали взятки преподавателям. Предпосылка вопроса основана на том ожидании, что в ответе будет учтён весь опыт участия респондента в коррупционных сделках: ответ «да» в данном случае будет содержать информацию и о тех людях, которые давали взятку, и о самом информанте, если ему приходилось это делать.

Количество студентов, непосредственно сталкивающихся с взяточничеством в вузе

Знаете ли Вы лично тех людей, которые давали взятки преподавателям?	Количество ответов	% от ответов
Да, знаю	107	63
Нет, не знаю	59	35
Нет ответа на вопрос	4	2
Всего, чел.	170	100

Способы установления коррупционных контактов студентами

Если «да», то знаете ли вы, как они это делали?	Количество ответов	% от ответов
Проявляли инициативу сами	28	16,5
Искали посредников	46	27
Преподаватель сам ставил условия	14	8,2
Не знаю	76	43,7
Другое	1	1,7
Нет ответа на вопрос	5	2,9
Всего, чел.	170	100

Анализ ответов на этот вопрос показывает два любопытных момента. Первое – это большое количество ответивших «не знаю» несмотря на то, что вопрос был адресован только тем респондентам, которые дали утвердительный ответ на предыдущий. Это может быть проинтерпретировано как демонстративное незнание, как ситуация, когда респондента просят не отвечать, но он отвечает потому, что считает необходимым показать своё незнание. Вопрос: – почему он считает это необходимым? Чтобы, воспользовавшись случаем, дать социально желательный ответ? Или чтобы что-то скрыть за таким демонстративным незнанием? Второй момент касается как раз содержательной части вопроса. Из ответов видно, что как минимум половина студентов, которые сталкивались с необходимостью дать взятку, делали это через привлечение сетевого ресурса.

Наши исследования также показывают, что среди всех известных на сегодняшний день способов нечестной учёбы взятки занимают второе место по популярности после традиционных и почти безобидных шпаргалок и списывания. Правда, справедливости ради, следует сказать, что если списывание и шпаргалки являются практически неотъемлемым атрибутом учёбы практически для всех студентов (94% студентов отметили этот вариант), то взятка (в виде денег и подарков) по сравнению с этим распространена гораздо меньше: этот ответ отметили 31% респондентов.

Здесь нет возможности отдельно рассмотреть особенности взаимодействия агентов на этом уровне. Эти сюжеты мы описывали в своих предыдущих работах [7], но в контексте изложенной выше 3-уровневой модели мы можем объяснить работу этих структур как *продолжение неформальных отношений на рыночной основе*, в которые включаются связи, уже сложившиеся на 1-м и 2-м уровнях. Это значит, что взяточничество не существует как отдельный феномен, оно получает свою легитимность и оправданность на фоне целого спектра практик, к которым, например, относится уже упоминаемое правило выставления оценок по знакомству и которые считаются не только допустимыми, но совершенно естественными.

В заключение выделим главные тезисы этой работы. Мы попытались сконструировать модель неформального пространства вуза, выявить его основные характеристики и рассмотреть структуру по двум базовым параметрам – характеру связи между акторами и их мотивационно-целевой установке. Потом мы условно разделили все взаимодействия на 3 уровня в зависимости от мотивационно-целевой установки акторов. Такое разделение помогает не только лучше разобраться в сущности изучаемого явления, но и объяснить коррупцию в вузе через её укоренённость в неформальных отношениях.

Мы отмечаем встраивание коррупции в неформальные отношения уже на 2-м уровне, для которого характерно оказание дружеских услуг с привлечением служебного ресурса, что работает на формирование коррупциогенной институциональной среды в вузе. Подчёркивая укоренённость коррупции в неформальной среде, мы, тем не менее, не хотим абсолютизировать этот фактор в объяснении коррупции. Он играет большую роль, но должен учитываться в комплексе

наряду с другими, о которых часто упоминают исследователи: низкие зарплаты, массовый спрос на высшее образование, низкий уровень подготовки абитуриентов и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Образование* в Российской Федерации. Статистический ежегодник. М.: ГУ–ВШЭ, 2003, 2005, 2006, 2007.
2. *Высшее образование в России: правила и реальность* / А.С. Заборовская, Т.Л. Клячко, И.Б. Королёв, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (отв. ред.). М.: Независимый институт социальной политики, 2004. 406 с.
3. *Титаев К.Д.* Почём экзамен для народа? Этюд о коррупции в высшем образовании // *Экономическая социология*. 2005. Т. 6, № 2. С. 69–82.
4. *Галицкий Е., Левин М.* Коррупция в российской системе образования // *Народное образование*. 2004. № 10. С. 45–52.
5. *Латова Н.В.* Обман в учебном процессе // *Общественные науки и современность*. 2007. № 1. С. 31–46.
6. *Грановеттер М.* Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости // *Экономическая социология*. 2002. № 3. С. 44–58.
7. *Леонтьева Э.О.* Диплом «под ключ», или Неформальная практика опекуинства в современных российских вузах // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2006. № 4. С. 142–159.
8. *Шмаков А.В.* Коррупция в образовательных учреждениях // *Экономический Вестник Ростовского государственного университета*. 2007. Т. 5, № 4. С. 45–50.
9. *Hallack J., Poisson M.* Corrupt schools, corrupt universities: What can be done? Paris: IIEP-UNESCO, 2007.
10. *Heuneman S.P.* Education and corruption // *International Journal of Educational Development*. London: Elsevier Ltd., 2002. № 24(6). P. 637–648.
11. *Леонтьева Э.О.* Informal vs corrupt: два подхода к анализу теневых отношений в сфере образования // *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2008. № 2. С. 110–121.

Статья представлена научной редакцией «Философия, социология, политология» 11 апреля 2009 г.