

Э.О. Леонтьева

### ДИПЛОМ «ПОД КЛЮЧ», ИЛИ НЕФОРМАЛЬНАЯ ПРАКТИКА ОПЕКУНСТВА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

*В статье исследуются стратегии обучения в российских вузах, основанные на устойчивых и повторяющихся личных связях между студентами и сотрудниками. Рассматривается несколько разновидностей таких стратегий, которые в зависимости от характера связей и их интенсивности могут быть сильными или слабыми, постоянными или периодическими. Подчёркивается, что в последние годы всё большую популярность приобретает «теневая опека», которая успешно маскируется под родственное участие и способствует всё большему распространению коррупции в вузах.*

Коррупция в сфере образования за последние годы стала одной из самых востребованных тем, о чём свидетельствует и накал общественных дискуссий, и рост научного интереса, и стабильно проводящиеся эмпирические исследования. Устойчивый интерес к проблеме не нуждается в каком-либо дополнительном объяснении, кроме очевидного: за 5-6 лет модернизации образования, начиная с 2001 г., уровень коррумпированности системы не только не снизился, но и вырос. Объективно это подтверждается данными исследования динамики объёмов специальных коррупционных рынков, проводимого фондом ИНДЕМ. В этом исследовании были проанализированы изменения 2005 г. в сравнении с ситуацией 2001 г. Было установлено, что «рост объёма коррупционного рынка высшего образования обеспечивается ростом риска коррупции (и, соответственно, интенсивности) на фоне уменьшения среднего размера взятки. Можно предположить, что это происходит за счет резкого роста интенсивности недорогих “услуг” наподобие оплачиваемых зачетов или экзаменов» ([www.indem.ru](http://www.indem.ru)). С другой стороны, эти данные подтверждаются также субъективными оценками россиян и анализом бюджетов домохозяйств. Как показывают данные Мониторинга экономики образования, проводимого с 2002 г. Высшей Школой Экономики (Галицкий, Левин 2004; Коррупция в системе... 2004; Стратегии семей... 2004), с каждым годом становится всё больше россиян, которые убеждены в том, что сегодня невозможно получить высшее образование без существенных материальных затрат. Без сомнения, среди них постоянно увеличивается и количество тех, кто уверен, что значительная часть этих расходов имеет коррупционную направленность.

Разнообразнее становятся и формы проявления коррупции. Наряду с бытовым взяточничеством, всё большее распространение получают замещающие его практики. К одной из них относится опекуновство и патронаж над студентами, ставшие неотъемлемой частью учебного процесса практически во всех вузах. Анализу этих явлений и посвящена предлагаемая работа. Точнее, нас интересуют такие стратегии обучения в вузе, в основу которых закладываются личные связи. В спектр исследуемых явлений попадает несколько вариантов, которые мы попытаемся классифицировать по двум основаниям. Во-первых, это характер связей, лежащих в основе анализируемой стратегии и, во-вторых, частота их применения. Таким образом, мы исходим из следующих допущений.

1. Сложившаяся в вузе система обучения располагает к успешному использованию стратегий обучения, основанных на личных связях между студентом и сотрудниками вуза. Этому способствует ряд факторов, отражающих объективные и субъективные реалии высшего образования в России, анализ которых не входит в цели настоящего исследования.

2. Эти стратегии внешне могут быть похожи на традиционные связи, известные как блат или отношения типа «патрон-клиент». Тем не менее, между ними есть существенные отличия, наиболее очевидные из которых мы рассматриваем.

3. Эти стратегии основаны на связях разного типа. На основе классификации по шкале «сильные/слабые» (Granovetter 1973) и «периодические/постоянные» можно рассмотреть несколько наиболее типичных вариантов.

4. Популярность исследуемых стратегий создаёт условия, благоприятствующие росту коррупции. Здесь мы исходим из того достаточно распространённого мнения, что любое использование личных связей с целью решения служебных проблем — отправная точка и ключевое звено коррупционной цепочки. Не является исключением в этом смысле и вуз. Рост коррупции в вузе, по мнению автора, объясняется как раз тем, что личные связи приобретают всё большую легитимность не только и не столько как естественный способ коммуникации, а как средство для решения проблем через использование этой коммуникации.

Авторская интерпретация этих проблем основана, помимо уже указанных источников, собранных ведущими организациями по изучению коррупции, на многолетнем наблюдении и серии опросов, среди студентов и сотрудников вузов г. Хабаровска.

Сбор данных проходил в несколько этапов, начиная с 2002 г. В первый, пилотный период (2002–2003 гг.), были опрошены студенты трех крупных хабаровских вузов. Опрос методом полуструктурированного интервью с выборкой 43 чел. проводился по квотному принципу. В основу формирования квот закладывались такие характеристики, как форма, профиль и курс обучения. Одновременно с этим проводилась серия глубинных интервью с 18 преподавателями и сотрудниками этих же вузов. С учётом неудач и ошибок первого периода была разработана уточнённая методика опросов, которая применялась для исследований тех же респондентских групп во второй период (2005–2006 гг.). В тексте статьи используются материалы опроса 68 преподавателей и сотрудников, для которого была разработана методика глубинного проблемноориентированного интервью. Отбор рес-

пондентов осуществлялся из числа работников вузов, среди которых преподаватели и сотрудники в возрасте от 25 до 58 лет и стажем работы в вузе от 3,5 до 32 лет. Выборка изначально строилась с учётом подобия выборочного контингента по кластерным характеристикам тому, который участвовал в опросах при проведении общероссийских мониторингов (Образование в Российской Федерации 2005) без учёта статистической репрезентативности. Цель такой выборки — представить аналогичные кластеры и таким образом на региональном материале восполнить и конкретизировать данные о генеральной совокупности, отражённые в материалах мониторинговых исследований. Кроме этого, исследования второго этапа позволили специально отследить те случаи, когда респондент отказывался отвечать, недоговаривал или пытался уйти от ответа. При обработке данных также была предпринята попытка учесть различного рода «скрытую» информацию, путаность и противоречие, нежелание отвечать. Массив подобного материала учитывался регистрацией подобных случаев и их последующей интерпретацией.

И хотя в сферу непосредственного изучения попал достаточно ограниченный круг вузов, обширный опыт общения с коллегами из университетов других городов не даёт основания предположить, что там складывается принципиально иная картина. Полагаем также, что на распространённость исследуемых практик не влияют рейтинг и статус вуза. По замечанию одного из ведущих авторских коллективов, изучающих подобные проблемы, «прямой связи между распространённостью практик неформальных платежей и типом вуза не прослеживается» (Высшее образование... 2004: 242). Выказанная точка зрения открыта для дискуссий и не претендует на окончательное мнение. Здесь, скорее, демонстрируется попытка выявить источник и основания коррупции в вузе, описать одну из специфических форм её проявления. С методологической точки зрения это означает попытку смещения интереса к проблемам коррупции из описательной плоскости, задаваемой, преимущественно, вопросом «что», (в которой, как нам представляется, до сих пор работает большинство исследователей, изучающих коррупцию в вузе), в плоскость аналитическую, задаваемую вопросами «как» и «почему».

### **Отличия опеки от блата и патрон-клиентских связей**

В сущности, личные связи, в том числе в образовании, использовались всегда. Так же и явления опеки и патронажа, о которых пойдёт речь в этой статье, не относятся к числу изобретённых способов учёбы, изобретённых в последнее время. На самом деле, студенты всех поколений знают имена тех, кто поступал, а после этого и учился «под страховкой», сдавал сессии «по звонку». Были и те, за кого систематически просили. Очевидным и понятным каждому советскому человеку было то, что за некоторых носителей известных фамилий вообще не надо было ни ходить, ни просить. В стране, где статус и должность всегда считались определяющими личностными качествами, само по себе имя могло решить любую проблему. Подобные явления, обобщённо называемые словом «блат», были всесторонне исследованы А. Леденёвой (Леденёва 1997; 1999; Ledeneva 1998). Те сюжеты её работ, которые посвящены образовательным учреждениям, красноречиво подтверждают, что все современные практики, включая опеку и патронаж,

имеют давние традиции и фундаментальную базу. Очевидно также, что блат не прекратил своего существования с окончанием советской эпохи. Он жив, и в живую «ткань» его сетей встраивается современное опекунство.

Тем не менее, эти отношения следует различать, несмотря на их внешнее подобие и одинаково важное значение сетей и в том и в другом случае. Главное отличие состоит в том, что это сущностно разные явления. Отлаженные и устойчивые сети блата используются как механизм (основной, но не единственный), средство для оказания услуг по опекунству. Чтобы более внятно объяснить этот момент, остановимся на рабочем определении.

Условимся под опекой над студентами понимать комплекс неформальных услуг для одного лица (или группы лиц) по обеспечению требований учебного процесса, который оказывается другим лицом (или группой) на систематической основе. Это означает, что между опекуном и его подопечным складываются устойчивые и повторяющиеся отношения, что и делает их похожими на блат. Однако в вузе, как и в любой другой организации, по благу оказываются разные услуги. Здесь же нас интересует такой участок работы сетей блата, который «отвечает» только за опеку. Последняя складывается из устойчивого, стандартного набора услуг — получения оценок, льготных требований, допусков, поблажек и пр., которые добываются в результате договорённости с разными исполнителями. В их роли, как правило, выступают преподаватели и сотрудники вуза. В этом смысле опекунство в большей степени походит на своеобразный договор найма, чем на отношения блата. С другой стороны, для выполнения обязательств перед заказчиком опекун привлекает весь запас своего социального капитала, в котором значительный доступ к ресурсам имеется именно благодаря благу.

Отношения между опекуном и его подопечным отличаются также и от традиционных патрон-клиентских. Отличаются, прежде всего, спецификой связи, разной для этих типов. Патрон и клиент позиционируются на основании неравного доступа к власти, что определяет разницу их положений по иерархии (Ковалёв 1999: 337; Барсукова 2004: 128). Это почти всегда начальник-подчинённый. В случае опекунства такая связь не является необходимым условием отношений, а выступает всего лишь одним из частных случаев. В типичном варианте опекун и подопечный связаны почти всегда только условиями устного договора, и их отношения строятся либо на основе дружеского участия, либо как контакт между исполнителем и заказчиком.

Отношения по опеке студентов одновременно и сложнее и проще, чем собственно блат и патрон-клиентские связи. Проще, потому что создают относительно устойчивый, более или менее прозрачный для наблюдателя характер связей, локализованный в пространстве и времени. Как правило, родственное или дружеское участие в вузе практически не скрывается, что облегчает задачу исследования. Сложнее, потому что между опекуном и его подопечным почти всегда имеет место прямой характер связи. А это уже затрудняет исследование, не позволяя раскодировать реальные мотивации и договорённости, на которых строятся исследуемые отношения. Эта проблема, безусловно, актуальна при изучении любых неформальных практик. Однако если речь идёт о «длинных» связях, ветвистых графах, отражающих цепочки с большим количеством посредников, как в случае других услуг,

оказываемых по благу, их деятельность, в целом, более открыта для «входа» и потому более прозрачна для исследования. Что же касается договорённостей короткого, прямого характера между исполнителем и заказчиком лично, как это имеет место в отношениях между опекуном и подопечным, они чрезвычайно трудны для проникновения исследователя.

### **Типы опекунских связей и критерии их выделения**

До начала реформирования сферы образования и её перехода к рынку, отношения опекунства и патронажа имели другую специфику. Самой важной их характеристикой было отсутствие рыночных трансакций и преимущественно тесный характер связей между опекуном и опекаемым. Опекун чаще всего был другом или родственником, лично заинтересованным в результате своей деятельности. Таким образом, для решения проблемы использовались уже готовые связи, сложившиеся заранее, до того реального времени, когда потребовалось оказание услуги. Опекунство через посредников, хоть и имело место, но всё же была выражена слабее. Она проявлялась, например, в уже упоминаемых явлениях, таких как лояльное отношение и существование системы поблажек для студентов, связанных с партийной или административной верхушкой. Так же как во всех других сферах, система привилегий и в высшем образовании диктовала свои правила игры.

В современных условиях эти практики видоизменились. Очевидно, что они стали более распространёнными, и это имеет свою причину. Массовая потребность в высшем образовании приводит к массовому спросу и на услуги подобного рода. Главное, что, приспособившись к рыночным реалиям, эти практики стали более дифференцированы. Причём, эта дифференциация, выражаясь зачастую в самых тонких, малозаметных деталях, определяет, идёт ли речь о традиционном родственно-дружеском личном участии или теневой поддержке. Вот почему для описания внешне одного и того же явления, но выражающегося в разнообразных формах, применимы самые разные названия: от «участия» и «сочувствия» до «крыши».

Модернизация в этой сфере, затронувшая добрые старые отношения «по благу», выражается в том, что прежних, естественно сложившихся связей уже недостаточно для обеспечения нарастающего объёма спроса. Всё большую популярность приобретает стратегия расширенного поиска опекуна, привлекающая не только старые связи, но и активно создающая новые, направленные исключительно на реализацию этой цели.

Для классификации услуг по опеке над студентами будем опираться на известную концепцию М. Грановеттера (Granovetter 1973) о сильных и слабых связях. Напомним, что согласно ей, сила связи, которую эмпирически можно измерить через интенсивность, взаимность контактов и потраченное на них время, может выступать принципом, организующим социальное пространство. За счёт этого решаются как теоретические проблемы (преодолевается разрыв между микро- и макроуровнями в социальной теории), так и практические, поскольку основной прирост социального капитала образуют именно слабые связи. Как известно, американский социолог подтверждал свою концепцию на примере ситуации поиска работы. Мы будем исходить из того, что терминология «сильных/слабых связей» носит универсальный характер для описания структуры социального пространства вообще и пространства неформальных отношений в частности, т.е. все

неформальные практики складываются на основе личных отношений по одной из этих двух стратегий. При этом принимается соответствующая каждой из них система устных договорённостей.

В случае использования сильных связей более вероятно, что задействованы уже сложившиеся отношения, для которых не требуется оговаривать специальные условия участия опекуна. Это ситуация, в которой решение любых проблем осуществляется на понятных и прозрачных для участников сети условиях взаимовыручки и взаимоподдержки. В типичном своём выражении, такая опека носит бескорыстный характер личного участия, чем и отличается от опеки теневой. Если же основу её составляют слабые связи, то между участниками взаимодействия, как правило, заключается особое устное соглашение, в котором оговариваются условия сотрудничества, объём услуг и их стоимость. Таким образом, теневая опека, в отличие от неформальной, может быть квалифицирована как коррупционная деятельность. Однако, говоря об этих различиях, следует иметь в виду, что эти черты можно отчётливо вывести лишь в теории, а в реальной, повседневной жизни отличить два эти типа взаимодействий достаточно сложно. Поэтому здесь мы проводим лишь условную границу между неформальным и тeneвым. Итак, если контакты между опекуном и подопечным основаны на сильных связях личного характера, то в этом случае отсутствуют контрактные отношения и характер опекунства можно квалифицировать как неформальную практику. Цель, определяющая участие опекуна: помощь, поддержка, искреннее желание решить проблемы как свои собственные. В случае теневой опеки клиент и исполнитель не связаны между собой лично, они выходят друг на друга через цепочку слабых связей. В этом случае цель опекуна — заработать.

Однако, как уже отмечалось выше, жизнь разнообразнее любой схемы, и на практике чаще встречаются варианты, с точностью не попадающие в выделенные «чистые» типы взаимодействий. Чтобы сделать теорию более жизнеспособной, введём дополнительную характеристику — время. Это вторая, также очень важная черта, определяющая специфику взаимодействия сторон. В определении опекунства мы указали, что важнейшим признаком, отличающим услуги этого рода, является их систематический характер. Следовательно, повторяемость и устойчивость, как временные характеристики и необходимые признаки исследуемого явления, также должны быть включены в типологию. С учётом частоты контактов между опекуном и опекаемым, их связь может быть периодической или постоянной. Периодические поддерживаются от случая к случаю, их характерная черта — непредсказуемость и спонтанность каждого следующего взаимодействия. Такие встречи возникают стихийно и по мере необходимости, приобретая систематичность лишь по истечении некоторого времени, за период которого можно говорить о регулярности оказываемых услуг. Контакты на постоянной основе отличает предварительно продуманный плановый характер. В этом случае отношения стабильны, и график встреч предсказуем на период, относительно которого достигнута договорённость.

Выделенные критерии позволяют рассмотреть объединённую классификацию типов опекунских услуг как таблицу-матрицу, в которой для каждого из них приведено по 1 типичному примеру, взятому из текстов

интервью (см. табл. 1 в Приложении). Но, как и всякая схема, эта таблица не учитывает ряда нюансов и деталей, о которых речь пойдёт в следующих двух параграфах, подробно описывающих виды опекуна. Они, главным образом, состоят в том, что какими бы ни были истинные цели работы опекуна, внешне он всегда преподносит своё участие как деятельность, в основу которой заложены сильные связи.

### **Договоренности на основе «сильных связей»**

Хлопоты опекунов всегда были и будут популярны по простой причине неустрашимости неформального контекста из сферы профессиональных отношений. Любой работник в первую очередь человек, а уже затем — специалист в своей области. Поэтому личные отношения, как правило, всегда вплетаются и очень часто доминируют над областью выполнения служебных функций. Вопрос о том, хорошо это или плохо, остаётся дискуссионным, однако именно такое соотношение личного и профессионального большинство людей считает естественным и нормальным. Множество примеров тому можно найти в высказываниях наших респондентов: *«Я люблю свою работу, но если потребуется, пожертвую всем ради семьи»* (Муж., преподаватель, 32 г.).

### **Особенности договорных отношений при неформальной опеке**

Неформальная опека, как правило, не предполагает особого контракта. Это означает, что отсутствует система обязательств, и договор об опеке «своих» студентов не заключается, а предполагается самим характером отношений, иногда оговаривается в виде обычной дружеской просьбы.

*«Когда сын моей подруги поступил в университет, мы мальчику ничего не говорили, что я буду помогать, но подруга просила: “ты там присмотри за ним”. Для меня это было и так понятно, мы же всю жизнь дружим...»* (Жен, ст. препод., 46 л.).

Однако эту очевидную простоту бесконтрактных отношений осложняет несколько незаметных на первый взгляд нюансов. Во-первых, само понятие «свой» студент не так прозрачно, как это принято считать. Казалось бы, под категорию «своих» попадают все, чьи сильные связи имеют выход на работников вуза. При этом на практике выясняется, что непосредственно родственников, по крайней мере, близких, среди опекаемых студентов меньшинство, потому что как раз они не так часто нуждаются в личной прямой опеке. За одних просит сама «фамилия» или всем известный статус родственника.

*«Если он сын там, или дочь кого-то из начальников, об этом и так все знают. За него никто ходить не будет, но и преподаватели на него не будут давить. Учился у нас сын N, он балбес, каких поискать. Ничего, без блеска, но и без проблем, по-серенькому вывели его на “три-четыре”, закончил уже»* (Муж, доцент, 36 л.).

Другие же просто наперекор стереотипу учатся сами. Во многих семьях сотрудников вуза, особенно преподавательского звена, дети имеют сильную мотивацию и хорошие способности к учёбе, так что часто вмешательства родителей здесь как раз не требуется. Поэтому обнаруживается, что в контингент «своих» попадают большей частью не родственники, а знакомые разной, часто довольно неопределённой, степени близости.

*«Я не думаю, что только своим детям помогают. Своих, наоборот, может быть, стараются научить, чтобы за них не стыдно было. Например, у нашей заведующей сын большой умник и отличник, там просить кого-то за него нет повода и не будет, наверное. Зато все знают, что она человек отзывчивый, и идут со своими недоумками, кому сдать, кому проставить у её знакомых ... И она за них хлопочет, а не за своего»* (Жен., лаборант, , 31 г).

Во-вторых, опекунство всегда связано с морально-психологическими издержками для самого опекуна. Даже для коммуникабельных и лёгких в общении людей подойти к коллегам с деликатной просьбой оказывается очень непросто. Помимо определенных качеств характера, это требует конкретных затрат времени, связанных со сбором информации, выработкой стратегии «подхода» и т.д. Очевидно, что эти издержки хоть и не имеют прямого материального выражения, также связаны со значительными затратами разных видов капитала. И если в теневой сфере они окупаются материально, то в области дружеских и родственных услуг вознаграждение носит отложенный, символический характер, а то и не предполагается совсем. В любом случае, характер связи таков, что опекающий родственник не рассматривает возможность вознаграждения в качестве мотивации. Этот фактор сдерживает рост популярности опекунства как обычной неформальной практики и объясняет причину, по которой она в большинстве случаев поддерживает периодический, а не постоянный характер контактов. Привлекать «сильные» связи эффективнее и проще, если услуги носят разовый, эпизодический характер. Однако и здесь есть много нетипичных ситуаций. Всё зависит от того, какие именно отношения связывают участников сети, вступающих во взаимодействие. Иногда между родственниками складываются отношения по патрон-клиентскому типу, когда влиятельный глава семьи имеет безусловный авторитет, а обязанные ему родственники выполняют все исходящие требования, невзирая на моральные и психологические издержки. Достаточно часто встречается родственник или друг, обязанный семье опекаемого студента и расплачивающийся своими хлопотами за те услуги, которые когда-то оказали ему.

По мнению преподавателей, имеющих детей-студентов, просить всегда неловко и хлопотно, причём за других намного легче, чем за своего. По этой причине опекунство как неформальная практика хоть и складывается на основе сильных связей, но таким образом, что самые сильные — связи между родителями и детьми — не являются в то же время самыми распространёнными. В общем, здесь можно говорить о такой парадоксальной, на первый взгляд, закономерности — чем более активна деятельность опекуна, тем более слабой в действительности является связь между ним и его подопечным.

И, наконец, ещё один нюанс, о котором мы уже упоминали вскользь. Он состоит в том, что характер связи опекуна и подопечного трудно установить с достоверностью. Это даёт опекуну возможность маневрировать статусом подопечного, представляя его по-разному в разных обстоятельствах. В этом кроется ещё одна причина того, почему относительно нечасто хлопочут за своих детей. Собственный ребёнок — самый неудобный статус для прикрытия опекаемого постороннего студента. В большинстве случаев коллеги знают семейную ситуацию друг друга, и обман легко разоблачить. Вот почему из 15 опрошенных преподавателей только один вспомнил слу-



чай, когда его коллега попросила поставить зачёт своему сыну. При проведении интервью мы просили преподавателей, к которым обращались опекуны, сказать, как они представляли своих подопечных. Анализ типичных ответов показал, что «лидер» по частоте упоминаний — «племянник». Далее идут: «сын (дочь) хорошей знакомой, близкой подруги, человека, которому многим обязан», «моего самого классного корифана» и пр. Становится ясно, что эти отношения, какими бы они ни были на самом деле, всегда будут внешне представляться как такие, в которых сам опекун лично заинтересован.

Перечисленные обстоятельства позволяют прийти к выводу о том, что опека как неформальная практика, основанная на сильных связях между подопечным и опекуном, является не такой популярной, как о ней складывается впечатление из обычной преподавательской практики. Иллюзия роста популярности неформальной опеки поддерживается за счёт того, что всё большее распространение получает тeneвая, но замаскированная под неформальную опека.

### ***Особенности сетевого обмена при неформальной опеке***

Как уже говорилось, опекун, работающий на условиях взаимопомощи, т.е. дружеско-родственного устного соглашения, не получает прямого материального вознаграждения за свой труд. Схемы оборота капитала в этом случае строятся на тех же принципах, которые характерны для хорошо изученных форм домашней экономики или моральной экономики, построенных на нерыночных формах обмена (реципрокности) (Барсукова 2004: 329–379).

Поскольку финансовый капитал в этом случае исключён из оборота, создаётся видимость безвозмездности услуги, оказываемой опекуном. Тем не менее, из-за перераспределения капитала компенсация за услуги оказывается в другом эквиваленте. Во-первых, это устойчивая система «благодарностей» в форме натуральных даров, презентов к праздникам и пр.

*«Нет, ну как... я даже не представляю, как бы я с них чего-нибудь взяла. (В ответ на вопрос об оплате опекунства родственника — Э.Л.). Ну после того как я это шефство взяла, они ещё внимательнее ко мне, хотя и раньше мы всегда были в хороших отношениях, но теперь — всегда к празднику что-нибудь в подарок, овощи, ягоды с дачи, всё такое. Вот позвали в отпуск на море съездить с ними» (Жен., ст. препод., 46 л.).*

Во-вторых, и это самое важное, — ответная готовность к услугам. Поскольку опекун с подопечным находятся в «сильных» связях, у них общая сеть. Безвозмездность работы опекуна компенсируется усилением его позиций в этой сети, и, соответственно, наращиванием социального капитала за счёт готовности сети подопечного к ответной услуге. Таким образом, затраты времени и моральные издержки при неформальной опеке окупаются тем, что социальный капитал сети опекуна умножается, сращиваясь с сетью опекаемого и его родственников.

### **Договоренности на основе «слабых связей»: опекунство как тeneвая практика**

Опекунство как тeneвая практика, как мы условились здесь понимать, складывается на основе так называемых слабых связей и поддерживается

условиями специфического «контракта». Тем не менее, посредничество в организации контактов здесь также часто оказывают и сильные связи, как, например, в случае, когда родители подыскали сыну-студенту опекуна через своих близких друзей в вузе. Решение столь деликатной проблемы будет проще и успешнее, если имеется выход на вуз через сильные связи. В результате получается, что почти всегда «слабые» связи подкреплены контактами на «сильном» уровне.

Устойчивый спрос на услуги теневого опекунов поддерживается возрастанием в составе студентов лиц, не ориентированных на обучение в вузе. При таком характере опеки студент оплачивает возможность числиться в вузе, но не учиться в нём. Формальные требования по успеваемости обеспечивает опекун за счёт теневой оплаты оценок подопечного или договоренностей на основе личных отношений. Поскольку услуги опекуна оплачиваются по рыночной цене, в контингент его клиентов чаще других попадают работающие студенты. Часто это заочники, но и среди студентов дневного отделения данная услуга также популярна. В этом отношении мощным фактором, обеспечивающим институт опекунства клиентурой из студентов дневного отделения, выполняет вузовская отсрочка от призыва. Многие работающие юноши не переводятся на заочное обучение только из-за нежелания идти в армию, а поскольку на учёбу нет ни времени, ни желания, поиск опекуна обеспечивает решение проблемы.

В отличие от студента, имеющего связи и возможность установить неформальную опеку за счёт ресурса личной сети, теневой контракт заключается на предмет покупки аналогичных услуг. Внешне здесь всё происходит точно так же, как и при опеке неформальной: сотрудник вуза хлопотет за попавшего в неприятную ситуацию родственника. Разница в том, что в данном случае нет родственника, а есть только договор между опекуном и подопечным о том, что последнего следует считать «родственником». Договор в сущности о том, за чем в обиходе закрепился выразительный образ «крышевания».

*«...тётки с кафедры ... просят человек за пятьдесят. Это что, по-твоему, у неё родственников столько. Ни фига, она им устраивает оценочки или по дешёвке, или просто поплачет, да за так поставят. А они ей сразу отстёгивают, чтобы у неё было ради чего скакать по коллегам» (Муж., доц., 36 л.).*

И только в редких случаях эти правила игры открываются во всей своей очевидной простоте.

*«Перед экзаменом подошла ко мне дама, представилась сотрудницей какой-то кафедры и попросила за одного студента, который ну еле-еле как учится. Я поставила «3» и спросила: «Это что, ваш проблемный родственник?» А она мне так по-простому говорит: «Да нет, это я тут взяла под опеку парочку ребят, вот и хожу за них» (Жен., преп., 30 л.).*

### **Особенности контракта при теневой опеке**

На характер контракта влияют отношения, с помощью которых установилась связь между опекуном и подопечным. Поскольку «сильные» связи непосредственно между ними исключены, имеет значение то, в каких связях находятся посредники, обеспечившие их контакт. Именно это определяет цену на услуги. Рассмотрим 2 случая.

*«У нашего сына много проблем было с учёбой, и здоровье, и увлечения у него*

*какие-то не совместимые с учёбой. А бросать жалко, и нельзя. Мы первый год боролись, бесполезно. А потом решили, что надо его подстраховать. У меня подруга в университете давно работает, мы к ней. А она на другом факультете, говорит: «Я сама не могу, но найду человека, который решает все проблемы за деньги. Встретились, поговорили...» (Мать студента, 48 л.)*

*«У нас директор института каждый год прямо по спискам распределяет фамилии: ты за таких-то отвечаешь, другой за таких-то. А что значит — отвечаешь? Это значит, что если этот балбес что-нибудь не сдаст, голову с тебя снимут, вот и бегаешь, просишь за них ... Нет, нам, то есть лично мне от этого ничего ... Это такое поручение ... Отказаться можно, да, но это если ты увольняться собираешься» (Муж, доцент, 36 л.).*

Представленные примеры демонстрируют, каким образом способ установления отношений между опекуном и клиентом влияет на характер контрактных обязательств. Поскольку, как уже упоминалось, заключённое соглашение остаётся в известной степени труднодоступным для исследователя, характерные черты теневого опекунского контракта выдают детали. Например, наличие посредника, организующего контакт. Посредник выполняет важнейшую роль во всей этой комбинации. Так, в первом из приведённых выше эпизодов все контакты между заказчиком и исполнителем проходили только через посредника, за счёт чего сохранялось инкогнито исполнителя и, в некоторой степени, заказчика.

Таким образом, посредник как лицо, представляющее заказчика, также включён в систему контрактных обязательств. Приведённый пример — типичный случай демонстрации рыночного контракта, цена которого напрямую зависит от силы связей между посредником и заказчиком, с одной стороны, и посредником и опекуном, с другой. Так, например, если близкая подруга, упоминаемая в интервью, свела семью с исполнителем, не входящим в её личную сеть, то семья оплатит стоимость услуги по рыночной цене. Однако издержки на оплату посредника в этом случае будут минимальны как раз по той причине, что здесь работает близкий человек. Можно предположить, что в случае, если посредник и сам опекун связаны общей сетью, то цена контракта будет тем ниже, чем более близкими являются их отношения (по принципу «своим — скидки»).

Личный выход на контакт без посредника, как мы полагаем, тоже возможен. И хотя из имеющихся данных информации по таким стратегиям обнаружить не удалось, исключать эту возможность нельзя. Анализ других теневых практик, например, взяточничества (Галицкий, Левин 2004; Титаев 2005) показал, что самостоятельные поиски контактов также популярны. В этом случае поиски ведутся как сбор информации через сеть, но договор заключается лично, напрямую.

В обоих случаях заключается устное соглашение об относительно стабильных услугах, оказываемых систематически на определённый период. Информанты, предоставившие сведения об этом виде деятельности, называли такие сроки: «минимум на курс», «два-три семестра и больше», и, наконец, «до диплома включительно». Как мы полагаем, срок соглашения также влияет на цену услуг. Для сравнения приведём данные 2002–2004 гг. по одному из вузов г. Хабаровска. Один экзамен для заочника тогда стоил 1000–1500 руб., в то время как «проставить всю сессию, включая зачёты» — 5000–7000 руб. (в зависимости от специальности, без курсовой). Легко заметить, что

такие суммы сопоставимы со средней зарплатой преподавателей, которая в 2003 г. составляла по региональным вузам примерно 5000 руб. (Мониторинг экономики образования 2003). Безусловно выгодной является такая сделка и для самого студента. Снижение цены в зависимости от срока соглашения, а также экономия времени (особенно для работающих студентов) являются дополнительным и очень существенным преимуществом. Таким образом, можно предположить, что отличия между оптовыми и розничными ценами существуют и в этой сфере. Пользуясь этой аналогией, можно определить отличия опеки от бытового взяточничества как разницу между долгосрочным контрактом и отдельной сделкой, между оптовой и розничной «торговлей».

### ***Особенности трансформации видов капитала при теневой опеке***

Как при любом рыночном обмене, при теневой опеке ресурсная база отношений определяется движением финансового капитала. Тем не менее, простота и понятность такой трансформации («утром деньги — вечером стулья») обманчивы. Она имеет место в том идеализированном случае, когда заказчик и исполнитель договариваются об услугах по рыночной цене, не имея сильных связей и общей сети. В действительности, учитывая тот момент, что контакт между ними чаще всего организовывается посредником (или несколькими посредниками) схема движения капитала также усложняется. Конкретные формы, опять-таки, зависят от характера отношений между участниками. Общий принцип здесь такой же, как и при заключении контрактных договоренностей: чем ближе отношения, тем менее значительным является влияние финансового капитала. Таким образом, если по поводу опекуинства складывается посредническая теневая сеть, особенности обмена зависят от того, в каких именно отношениях друг с другом находятся участники.

Разная степень близости отношений объясняет сочетание разных форм обмена капитала при теневой опеке. Например, если посредник в рассматриваемом примере — близкий друг семьи, то движение капитала по этим звеньям происходит по принципам нерыночного обмена дарами, включая уже упомянутые выгоды от сращивания социальных сетей и социального капитала. Однако этот посредник регулирует обмен финансового капитала заказчика на услуги исполнителя. В результате выполнения услуг и финансовых затрат заказчик получает символический капитал в виде оценок и затем диплома, которые, в свою очередь, увеличивают личный, культурный капитал заказчика и приносят отдачу в долгосрочном периоде, выраженную в разных других видах капитала, включая и социальный, и финансовый. Таким образом, при теневой опеке сетевой обмен построен на сочетании, комбинировании и активном движении эквивалентов, выраженных в разных видах капитала.

Теперь рассмотрим, что именно оплачивает заказчик и из чего складывается цена теневой услуги. Будем исходить из того, что оплачиваются все этапы работы опекуна, и расходы клиента условно состоят из двух частей: компенсация издержек плюс вознаграждение. Нашим респондентам, которым приходилось оказывать услуги по опекунству (разумеется, неформальному), задавались вопросы о том, с чего они начинали и в какой последовательности решали проблему, а также о том, какие трудности были на каждом из

этих этапов. Полученная информация позволила соотнести преодоление трудностей с издержками, которые клиент должен компенсировать. Ответы респондентов были обобщены в несколько групп, соответствующих разным видам следующих издержек:

– Информационные. К ним относятся издержки, связанные с начальным этапом, информационной подготовкой сделки. Во-первых, это время, потраченное на сбор сведений о коллегах, в услугах которых заинтересованы. Поскольку невозможно полагаться на случайный исход переговоров, практически никто не подходил сразу к исполнителю, с которым не знаком лично. Как правило, всегда проводится разведка через уже проверенных коммуникантов-посредников. *«Сначала надо собрать информацию: кто такая, как принимает, что спрашивает, что берёт, что не берёт ...»* (Студент, 4 к.).

Во-вторых, с получением информации связан определённый моральный ущерб, о чём уже упоминалось в предыдущих параграфах. Моральные издержки зависят от степени «оппортунизма» коллеги, с которым ведутся переговоры. Временные и моральные издержки взаимно определяют друг друга. Чем больше времени тратится на информационную подготовку «подхода», тем определённое количество результата и меньше моральные издержки.

*«Я вообще к незнакомым не подхожу сама с такими просьбами, неприятно очень. Ну, максимум могу, подойти что-нибудь уточнить насчёт успеваемости, например. Узнать расклад, так сказать... Да и то неудобно, ведь всё и так понятно... А если условия нереальны, начинаю просто искать знакомых, которые его знают... Да, времени много уходит, его же лишнего несколько нет»* (Жен, ст. препод., 46 л.).

– Издержки, связанные с рисками. Традиционно практики, имеющие отношение к коррупционным, обычно связывают с более или менее существенными рисками. Причём установлено, что степень риска не влияет на общие объёмы коррупционных рынков, поскольку «не секрет, что риск быть наказанным за взяточничество приводит лишь к росту равновесной цены взятки» (Коррупция в системе 2004: 4). Любопытно, что в проводимом исследовании эта тема получила неожиданный разворот, поскольку никто из респондентов не заявил напрямую о рисках как о существенной трудности опекунов. Это говорит не об отсутствии издержек такого рода, а, скорее, об их весьма специфическом выражении. Отдельные упоминания этой темы относятся в большей степени не к рискам, связанным с ответственностью перед законом, а с риском потери профессиональной репутации. Из чего мы пришли к предположению, что большинство преподавателей и сотрудников вузов боятся не столько разоблачения, сколько общественного порицания: «это же про меня что подумают?», «меня уважать перестанут» и т.д. Можно предложить следующую интерпретацию этой ситуации. В действительности, с рисками разоблачения и наказания связана только теневая опека как деятельность, зачастую несовместимая не только с требованиями внутренних инструкций вуза, но и законодательства вообще. Но она, как уже отмечалось, легко маскируется под неформальную как раз для того, чтобы сделать риски минимальными.

– Материальные издержки. К ним относится та часть финансового капитала, которая идёт на оплату услуг конкретным исполнителям и посредникам. Это могут быть не только деньги, но и подарки. Форма платежа опять-таки зависит от взаимных договорённостей и отношений, о чём уже

упоминалось. Здесь срабатывает общее правило, согласно которому чем ближе отношения между опекуном и посредником, тем менее значимой является сделка в денежном эквиваленте и больше вероятность благодарности, выраженной в подарках или взаимных услугах.

Мы предположили, что общие расходы клиента на оплату теневого опекунства зависят от степени издержек опекуна по каждому из выделенных пунктов. Однако каждый конкретный случай складывается по уникальному сценарию, в котором удельный вес тех или иных издержек будет отличаться и влиять на общую цену услуги. Несмотря на то, что в социальных науках известны методики подсчёта рисков при теневых сделках, случай вузовского опекунства в этом отношении вряд ли может рассматриваться как типичная коррупционная сделка. Поэтому достаточно сложно сказать, чем руководствуется исполнитель теневых услуг при установлении их стоимости. Как правило, это определяется исходя из собственных представлений о размерах издержек. Опекун может совершенно произвольно оценить моральный ущерб и социальные риски, а также завязать гонорарную часть.

### **Стратегии опекунства и фигура опекуна**

Рассматриваемая практика теневого опекунства работает на основе тех же самых сетей и в неё включены те же агенты, которые активны на других участках теневого пространства вуза. Однако по поводу опекунства между ними складываются особые контакты, в которых опекунство является всего лишь одной и наверняка не единственной ролью, разыгрываемой ими в сценарии теневых игр. Здесь используются все возможные неформальные ресурсы, включая те, которые предлагают теневые сети. Особенности таких от-ношений уже освещались в предыдущем параграфе. Суммируя вышесказанное, отметим главные из них:

1. Опекунская деятельность формирует сеть с минимальным количеством посредников, а то совсем без них, таким образом, что центральное звено сети, её ядро, составляет опекун, клиент и/или посредник, представляющий интересы клиента. Периферийный участок — сеть опекуна — активизирует ресурсы, которые актуализируются по мере необходимости.

2. Отношения между агентами центрального звена можно считать относительно стабильными, поскольку либо они повторяются с регулярностью, либо соглашение об услугах сразу заключается на долгосрочный период времени.

3. Теневое опекунство маскируется под неформальное («крыша» прикидывается родственным участием). Это даёт возможность сделать работу легитимной, оправданной в глазах коллег и снизить финансовые издержки сделок.

Обязательства, которые возлагает на опекуна заключённый договор и перечисленные профессиональные особенности, предъявляют ряд требований к личности самого опекуна. Это должен быть человек коммуникабельный и приятный в общении, что, как известно из работ А. Леденёвой, отличает любого блатмейстера. Кроме этого, выполнение обязанностей будут тем легче и успешнее, чем выше статус опекуна. Это означает, что лучше всего осуществлять эту миссию сможет тот человек, который или имеет высокий статус в вузе, или мощную сеть с хорошими собственными позициями в ней.

Таким образом, идеальный опекун — это представитель руководства вуза. Однако в процессе сбора данных не удалось обнаружить прямых случаев, подтверждающих это предположение. Это объясняется не только закрытостью информации, связанной с деятельностью руководства, но и особым уровнем коммуникаций, необходимых потенциальному клиенту для выхода на высокий уровень. В условиях массовизации высшего образования главным потребителем теневого рынка является массовый клиент с доходом среднего и ниже среднего уровня. Для такого клиента выход на контакты с руководством невозможен вообще либо связан с высоким уровнем издержек, поэтому в целом массовый потребитель теневых услуг не ориентируется на высшее звено (это показывает опыт изучения сетей, организующих передачу взяток). Там, по понятным причинам, высокие ставки по крупным счетам. Гораздо проще и доступнее найти нужную связь через обычных сотрудников — ППС или персонал вуза. По этой причине опекунская деятельность как популярная массовая услуга всё большее распространение получает не столько на уровне высших эшелонов (данных по которым, впрочем, просто нет), сколько в виде самой обычной вузовской повседневной жизни, в которую включены обычные рядовые агенты.

Из этого следует, возвращаясь к вопросу о сравнении практики поддержки и опеки «своих» студентов в советские времена с современной ситуацией, что «крышевание» сейчас стало доступнее за счёт снижения абсолютного уровня самой «крыши». В советской системе образования обеспечить такую услугу можно было только за счёт контактов на очень высоком уровне. В современном вузе иметь «своих» студентов взято почти за правило среди заведующих кафедрами, деканов и директоров подразделений, и просто среди тех, кто давно работает в вузе и имеет широкие личные сети. Это означает, что при желании и некотором опыте работы в вузе любой сотрудник со временем может иметь неплохой и достаточно стабильный теневой приработок.

Кроме перечисленных характеристик, социальный портрет опекуна зависит и от той стратегии, в рамках которой он выполняет свои функции. Это стратегии, которые мы выделили на основании такого признака, как характер мотивации и инициативы. На основе анализа собранных интервью можно выделить 3 известных на сегодняшний день стратегии опекунства.

1. «Вымогающее» опекунство. Инициатива о заключении опекунского контракта в этом случае исходит от самого опекуна, который лично выходит на клиента с предложением об услуге.

*«Я пришла после поступления в деканат, там сидел мужчина, который мне прямо сказал, что если ему без квитанции 1000 долларов заплатить, никаких проблем у меня не будет вообще. Я сделала вид, что не поняла, а он, что как бы пошутил ...»* (Студентка, 3 к.).

По всей видимости, здесь имеет место не вымогательство в прямом смысле (поэтому — кавычки), а что-то вроде разведывательного маркетингового исследования, направленного на новый контингент вновь поступивших студентов, ещё не определившихся со стратегией обучения. Таким образом, вероятно, доводится информация об услугах до потенциально заинтересованных лиц. И если в составе первокурсников есть изначально не

ориентированные на обучение в вузе (а судя по динамике последних лет, таковые обязательно найдутся), предложение найдёт своего клиента. Приведённый пример показателен как случай, подтверждающий институциональное оформление практики «крышевания».

Среди информантов, предоставивших данные для исследования, по понятным причинам, никто не подтвердил собственную принадлежность к такого рода стратегии. Имеющаяся косвенная информация позволяет считать её не настолько распространённой, но, пожалуй, самой рациональной для обеих сторон, а потому, в свете возрастания спроса на теньевые услуги вообще, именно ей можно спрогнозировать дальнейший рост популярности.

2. Помогающее опекунство. В этом случае инициатива исходит от студента, который сам выходит на рынок с предложением о сделке в поисках исполнителя. К таковым следует отнести уже упомянутые примеры с работающими студентами, изначально не ориентированными на обучение. Ресурсы личной сети представляют в этом случае ту базу, исходя из которой определяются характер контракта и уровень издержек. Примеры опекунской деятельности, известные из собранных данных, в большинстве представляют именно эту стратегию. Успех её реализации состоит в том, что, совершаясь по обоюдному согласию, она легко и просто маскируется под обычную неформальную опеку без риска, который имеет место в первом случае.

3. Вынужденное опекунство. Идёт от вышестоящего начальства к исполнителям как директива, обязательная к исполнению. Опекун в этих отношениях только исполнитель, все контракты заключаются на уровне начальства. Типичный пример этой стратегии содержится в одном из фрагментов интервью, когда руководитель подразделения распределял обязанности по опекунству среди своих подчинённых.

На этом уровне ключевую роль играет административный ресурс, задающий основу контрактным отношениям, и действительным опекуном является не тот преподаватель, который отвечает за студента, а тот, кто дал команду об опеке. Цепочка удлиняется, и вместе с ней усложняется характер обращения капитала. Можно также предположить, что такой вид опекунства имеет место в случае наблюдаемых авторитарных традиций в управлении подразделениями вузов. Спрогнозировать динамику популярности такой практики на последующие годы сложно, однако можно допустить, что стремление к либерализации в сфере управления образованием будет способствовать её неуклонному искоренению.

Явления, о которых идёт речь в статье, должно быть, ещё не приобрели массового характера и представляют собой скорее исключения, чем правило. Тем не менее, бум на высшее образование, породивший новые стратегии обучения, продолжается, а вместе с ним продолжается и приток в вузы студентов, изначально не ориентированных на учёбу. И если сделки, относящиеся к сфере неформальных платежей и услуг, стали уже практически нормой, то нет ничего удивительного в том, что их ассортимент становится богаче и разнообразнее. Поднимая эту острую тему, мы не высказываем суждений оценочного характера, а пытаемся описать только лишь то, что показывают наши исследования. Как бы мы ни относились к происходящему, но факты



таковы, что студенты в российских университетах теперь могут выбирать не только между «учить или купить», но и между «купить один товар или целую упаковку».

В заключение подчеркнем ещё раз, что работа теневых структур в вузе вписана в пространство неформальных отношений и тесно переплетена с ним. Известная максима о том, что связи решают всё, применима и к реалиям сегодняшнего вуза. Здесь мы попытались показать лишь некоторые стороны того, как она работает, и как, при желании, отсутствие связей можно компенсировать за деньги, купив себе «тётю» или «сестру» из числа сотрудников вуза. Очевидно, такая максима имеет свою идеологию и этический фундамент, без тщательного исследования которых невозможно решить проблему коррупции.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Классификация видов опеки

Виды по характеру связей и повторяемости	Сильные (родственники, близкие друзья)	Слабые (знакомые, знакомые знакомых, приятели, незнакомые и т.д.)
Периодические (повторяющиеся стихийно, непредсказуемо, время от времени)	Типичная ситуация: родственник ходит просить за своего студента, у которого время от времени возникают проблемы.	Типичная ситуация: «Часто ко мне обращаются разные люди. Я не всегда отзываюсь, но некоторым помогаю. Вот соседской девочке, пока она училась, несколько раз договаривалась, чтобы уж не заваливали совсем по трудным предметам» (Жен., доцент 42 г)
Постоянные (плановые, рассчитанные на долгосрочный период)	<p>Типичная ситуация: родственник учит студента под своим присмотром. Решение о поступлении в конкретный вуз в этом случае часто принималось исходя из факта наличия родственника, который может осуществлять такой контроль.</p> <p>«Он (опекаемый студент, сын близкой подруги респондента – Э.Л.) слабенький, интереса к учёбе особого нет, приходится его постоянно контролировать. Я и с куратором постоянно общаюсь, и со всеми преподавателями встречаюсь за семестр по несколько раз» (Жен., ст. преп, 46 л.)</p> <p>«У замдекана n-го факультета сын учится на основном и параллельном. Уж не знаю, как он учится на первом, но на втором точно знаю, что только мама с зачёткой ходит» (Муж., доцент, 36 л.)</p>	<p>Типичная ситуация: «...я и поступать-то на заочное решила только потому, что хорошо зарабатываю, и пока деньги есть, надо успеть диплом получить. То есть я рассчитывала, что буду договариваться с преподавателями, а потом мне девчонки наши подсказали, что можно подойти к методистам и поговорить с ними. А они уже сами с преподавателями договариваются, так удобнее... На прошлую сессию с работой был такой завал с отчётами, некогда было даже в институт выйти, только зачётку с деньгами отнесла и всё» (Студентка заочного отделения, 32 г., бухгалтер).</p>

Таблица 2. Опекунство как неформальная и как теневая практика

Критерии отличия	Неформальная опека	Теневая опека
Характер связей	Сильные связи: родственники, близкие друзья	Слабые связи: знакомые, приятели, знакомые знакомых, незнакомые и пр.
Контрактные отношения	Отсутствуют либо слабо выражены	Присутствуют в виде устного договора
Обмениваемый капитал	Социальный капитал опекуна сращивается с социальным капиталом подопечного.	Социальный капитал опекуна переводится в символический (оценки, зачёты, диплом) и затем обменивается на экономический капитал подопечного
Квалификация (названия взяты из материалов интервью)	«Участие», «поддержка», «помощь», «страховка», «шефство».	«Протекция» «крыша».

### Литература

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004.

Высшее образование в России: правила и реальность. М.: Независимый институт социальной политики, 2004.

Галицкий Е.Б., Левин М.И. Затраты домохозяйств на образование детей и взрослых по результатам третьей волны мониторинга «Экономика образования» // Вопросы образования. 2005. № 2. С. 2–15.

Галицкий Е.Б., Левин М.И. Коррупция в системе образования // Transition. Экономический вестник переходной экономики. 2004. № 2. С. 11–12.

Ковалёв Е. Взаимосвязи типа «патрон-клиент» в российской экономике // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

Коррупция в системе образования. Информационный бюллетень. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.

Леденёва А. Блат и рынок: трансформация блата в советском обществе / А. Леденёва // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999.

Леденёва А. Личные связи и неформальные сообщества: трансформация блата в постсоветском обществе // Мир России. 1997. № 4. С. 89–106.

Во сколько раз увеличилась коррупция за 4 года? Материалы фонда ИНДЕМ (<http://www.indem.ru>)

Мониторинг экономики образования. 2003. (<http://isek.hse.ru>)

Сатаров Г.А. Коррупция и переходная экономика // Transition. Экономический вестник переходной экономики. 2004. № 2. С. 1–4.

Стратегии семей в сфере образования. Информационный бюллетень. М.: Мин. образования РФ, ГУ-ВШЭ, ФОМ, 2004.

Титаев К. Д. Почём экзамен для народа? Этуод о коррупции в высшем образовании // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 69–82.

Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Коррупция в системе высшего профессионального образования // Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: Центр социального прогнозирования, 2002.

Granovetter M.S. The Strength of Weak Ties // The American Journal of Sociology. 1973. Vol. 78. P. 1360-1380.

Ledeneva A. Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.