
Е.С. Петренко, Е.Г. Галицкая

Статья поступила
в редакцию
в августе 2007г.

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕМЬИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТРАЕКТОРИИ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

Аннотация

В статье приводятся результаты исследования взаимосвязи семейных ресурсов и выбора конкретных образовательных траекторий. Они свидетельствуют, что уровень образования членов семьи является стимулом образовательной активности и детей, и взрослых. Причем на первое место среди основных мотиваций к получению высшего образования выходят инструментальные ценности: хорошо оплачиваемая работа, востребованная профессия, возможность сделать карьеру.

Проведенный анализ позволил сконструировать типологию домохозяйств, воспроизводящих свой социальный капитал в ресурсном потенциале последующих поколений; дать сравнительную характеристику образовательных траекторий, которые выстраивают для своих детей семьи домохозяйств разных типов; показать, что институт образования выполняет функцию социального лифта, позволяя лишь части детей из низкоресурсных типов семей подняться на более высокую социальную ступень.

Еще в начале XX в. Э. Дюркгейм обратил внимание на роль образования в социальной мобильности членов общества, способного в определенной степени скорректировать, смягчить жесткость действия «права наследования» [3. С. 51—56]. Питирим Сорокин, в свою очередь, обращал внимание на то, что система образования представляет собой как бы фильтр, отделяющий наиболее талантливых учеников от наименее способных, пройдя через него, кто-то поднимается, а кто-то опускается по общественной лестнице [10]. И от «устройства этого фильтра» во многом зависит, какие «человеческие частицы» попадут в верхние, а какие окажутся (или останутся) в нижних слоях.

В работах Г. Беккера [14] и Т. Шульца [17] было положено начало становлению так называемой теории человеческого капитала. Т. Шульц формулирует основную идею этой теории следующим образом: «Приобретение знаний и навыков в процессе обра-



зования нельзя рассматривать как потребление, а надо рассматривать как инвестирование. Инвестирование в самого себя. Это единственный путь обеспечить свое благополучие» [17. С. 2]. Иными словами, количество и качество полученного образования является важной ресурсной составляющей. А различия в доходах индивидов можно объяснить размером и типом инвестиций, сделанных ими в период получения образования.

В 1983 г. П. Бурдые, рассматривая природу различных ресурсов, которые индивиды используют для того, чтобы добиться для себя желаемого статуса, положения, позиции, обосновал существование трех видов капитала. *Экономический капитал* — обладание материальными благами, к которым можно отнести деньги. *Культурный капитал* — образование (общее, профессиональное, специальное) и соответствующий диплом, а также тот культурный уровень индивида, который ему достался в наследство от его семьи и усвоен в процессе социализации. *Социальный капитал* — ресурсы, связанные с принадлежностью к группе: сеть мобилизующихся связей, которыми нельзя воспользоваться иначе, как через посредство группы, обладающей определенной властью и способной оказать «услугу за услугу» (семья, друзья, церковь, ассоциация, спортивный или культурный клуб и т.п.) [15]. В другой своей работе П. Бурдые, обратившись к роли образования в процессах социального воспроизводства, обнаружил, что семьи с высокими экономическими, социальными и культурными ресурсами имеют возможность дать детям такое образование, которое позволит им в дальнейшем занять престижные высокооплачиваемые рабочие места [16].

В российской социологии проблемы и барьеры доступа к высшему образованию, влияние экономического, культурного и социального капитала семьи на образовательные траектории детей, начиная с 60-х годов прошлого века, находятся в центре внимания В.Н. Шубкина и его школы¹. В пионерных работах родоначальника этой школы, по сути дела положивших начало зарождению советской (или возрождению российской) эмпирической социологии, на тщательно выверенном эмпирическом материале было доказано, что образование, дающее возможность занимать выгодные социальные позиции, значительно чаще доступно тем ребятам, чьи родители в состоянии обеспечить учебу в хорошей школе, довузовскую подготовку, поступление в престижный вуз².

Работы В.Н. Шубкина продемонстрировали, что основной контингент вузовских первокурсников 60-х годов XX в. составляли юноши и девушки из семей с относительно высоким уровнем экономического, социального и культурного капитала. Выходцы из низкодоходных семей с начальным профессиональным и (или) средним общим образованием, проживающих в малых городах и селах, составляли меньшинство среди новообращенного студенчества.

¹ См.: [12; 6; 9].

² См.: [13; 8].



Сходная ситуация зафиксирована двадцать лет спустя в исследованиях учеников В.Н. Шубкина 1980-х годов. Очередное поколение выходцев из семей с высшим образованием и высоким должностным статусом вновь лидировало среди абитуриентов, преодолевших барьеры доступа в вузы.

Еще 20 лет спустя, в 2002 г., Фонд «Общественное мнение» вместе с ГУ–ВШЭ по заказу Министерства образования Российской Федерации начали исследования в рамках проекта «Мониторинг экономики образования». В поле нашего внимания оказалось уже третье поколение абитуриентов, отсчитывая от первых штудий В.Н. Шубкина (по сути, мы имели дело с внуками первых респондентов новосибирских социологов). И на этот раз мы снова убедились в том, что контингент вузовского студенчества пополняется по преимуществу выходцами из семей, чей экономический, социальный и культурный капиталы заметно выше среднего [2].

Аналогичные результаты были получены нами в ноябре прошлого года, когда совместно с ГУ–ВШЭ мы проводили исследования в рамках пятой волны мониторинга экономики образования¹. Чем выше экономический, социальный и культурный капитал семьи, тем больше средств она инвестирует в воспитание и образование своих детей, тем чаще дети пополняют ряды студентов вузов. Чем выше культурный капитал семьи, тем сильнее проявляется готовность к серьезным материальным затратам ради его воспроизводства в последующих поколениях.

Приглядимся более внимательно к результатам опроса, проведенного по программе исследований в рамках проекта «Мониторинг экономики образования» в ноябре 2006 г.

Несколько слов о методике. Как и в предыдущих волнах, в опросе приняли участие 9000 российских семей, отобранных в соответствии с общенациональной территориальной случайной выборкой. Каждая из попавших в выборку семей рассматривалась как единица регистрации, которая описывалась через административный статус места проживания; должностной статус члена семьи с самым высоким доходом (кормильца); оценку размера дохода на члена семьи в октябре 2006 г.; субъективную оценку по равномерной пятичленной шкале материального благополучия семьи; уровень образования (самый высокий среди членов семьи). Кроме того, респонденты отвечали на вопросы о кредитном опыте членов семьи, знакомстве с современными финансовыми практиками (обмен валюты, операции с акциями, пластиковыми картами и т.п.), своих представлениях о целях получения образования и о выборе вуза — между средним, но бесплатным и хорошим, но платным.

В каждой семье случайно отбирался один из взрослых членов в возрасте от 23 до 60 лет, который отвечал на вопросы о пользова-

Наблюдения
по результатам
осеннего
опроса 2006 г.

¹ См.: <http://education-monitoring.hse.ru/>.



нии компьютером, уровне образования взрослых и возможностях его дальнейшего продолжения, должностном статусе, размере месячного дохода, возрасте и гендерной принадлежности.

Далее с помощью скрининга выбирались семьи, где есть дети от 4 до 22 лет. Таковых в нашей выборке оказалось примерно 5000, в каждой из них любой компетентный член семьи (информатор) отвечал на вопросы о воспитании и образовании ребенка¹.

Неудивительно, что, как и в предыдущие годы, результаты опроса подтвердили, что сильнее всего установка на высшее образование выражена у родителей студентов вузов, а слабее всего — в семьях учащихся ПТУ (см. табл. 1). Во всех обследованных категориях семей высока ценность вузовского образования. А вот готовность к материальным затратам ради его получения детьми не в последнюю очередь определяется уровнем семейного дохода.

Таблица 1 **Установка на высшее образование в семьях с разной самооценкой среднего месячного дохода**

| | Семьи учащихся ПТУ | Семьи студентов ссузов | Семьи старшеклас-ников | Семьи студентов вузов |
|--|--------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|
| Важно иметь высшее образование, % | 83 | 91 | 93 | 96 |
| Готовы к серьезным затратам, % | 51 | 64 | 71 | 83 |
| Самооценка среднего месячного дохода на одного члена семьи, руб. | 3568 | 3883 | 4263 | 5347 |

Уровень дохода в семьях студентов вузов, по оценкам наших респондентов, почти в полтора раза превосходит соответствующий показатель в семьях студентов ссузов. Примерно то же соотношение мы наблюдали и в предшествующих волнах мониторинга.

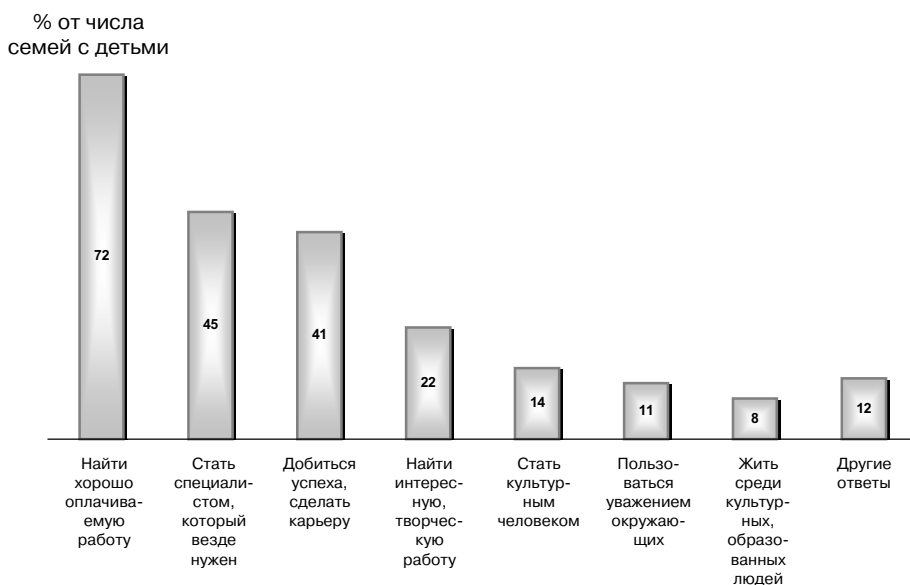
Эмпирически полученные самооценки подтверждают хорошо известный по опросам общественного мнения факт: уровень дохода в семьях с высшим образованием заметно выше, чем в домохозяйствах с более низким уровнем образования. Более того, первые гораздо сильнее мотивированы на сохранение и приумножение семейного социального капитала и отличаются высокой готовностью к преодолению барьеров на пути получения их детьми высшего образования.

Результаты нашего исследования показали четкое переобозначение, переформулировку сегодняшним общественным мнением иерархии мотиваций к высшему образованию. Как распределились ответы на вопрос о причинах получения высшего образования, показано на рис. 1.

¹ Если в семье было несколько детей, то информатор рассказывал о воспитании и образовании случайно отобранного ребенка.



Рис. 1 Как вы считаете, для чего прежде всего сегодня стоит получать высшее образование? (Не более трех ответов)



На первое место выходят критерии личного успеха, имеющие целью достижение материальных благ — хорошо оплачиваемая работа (72%), востребованность профессии (45%), возможность сделать карьеру (41%).

В семьях, где дети учатся в разных типах учебных заведений, распределения ответов на вопрос, для чего стоит сегодня получать высшее образование, существенно различались: от 69% (семьи учащихся ПТУ) до 79% (семьи студентов ссузов) опрошенных ответили — «чтобы *найти хорошо оплачиваемую работу*»; от 35% (семьи студентов ссузов) до 49% (семьи студентов вузов) — «*добиться успеха, сделать карьеру*». Ценности, декларировавшиеся россиянами еще лет десять назад (найти интересную, творческую работу, стать культурным человеком, пользоваться уважением окружающих) и занимавшие тогда лидирующие позиции, сегодня оказались на периферии и практически во всех рассматриваемых группах набирают всего лишь от 8 до 26%.

Судя по всему, сегодня сам факт наличия высшего образования постепенно становится более значимым по сравнению с содержанием и качеством образования. Весьма характерным оказалось распределение ответов на вопрос о выборе вуза, представленное на рис. 2.



Рис. 2

Предположим, вашему ребенку по результатам ЕГЭ не удалось поступить в хороший вуз на бесплатное место, а сумма, которая ему предоставлена из бюджета, достаточна для учебы в среднем по качеству вузе. Какой из вариантов вы бы тогда выбрали?



Более трети (37%) респондентов считают, что если ребенку по результатам ЕГЭ не удалось поступить в хороший вуз на бесплатное место, а суммы, которая ему предоставлена из бюджета, хватает на поступление в средний по качеству вуз, то ребенку следует поступить в тот вуз, на учебу в котором хватит предоставленных денег. Лишь 8% респондентов считают, что в таком случае ребенку не следует поступать в вуз в этом году, а надо вновь сдать ЕГЭ в следующем году. 31% опрошенных считают, что ребенку надо пойти учиться в хороший вуз, а недостающие деньги семья может взять либо из своего бюджета (15%), либо из средств долгосрочного образовательного кредита (9%), либо из других источников (7%).

Среди респондентов, полагающих, что высшее образование нужно прежде всего для того, чтобы добиться успеха и сделать карьеру, число предпочитающих оплатить учебу ребенка в хорошем вузе несколько выше (35% против 31%). Иными словами, для сегодняшнего общественного мнения высокооплачиваемая работа не всегда является синонимом успешной карьеры. Для последней необходимым условием все же является *качественное* высшее образование. Конечно, на первый взгляд может показаться, что здесь речь идет о некоем усредненном мнении. Однако, скорее всего, здесь следует говорить о зарождающихся новых тенденциях переопределения, а порой и переосмысления общественным мнением понятия *качества образования*. Более того, само представление о качестве образования начинает выполнять инструментальную функцию, ориентируя родителей на целенаправлен-



ные рациональные вложения в образование детей еще на стадии подготовки к поступлению в школу.

Отметим, что с 1993 по 2003 г. число школ сократилось, зато число высших учебных заведений выросло в два раза, причем в основном за счет возникновения негосударственных вузов.

Это была реакция на высокий спрос на любое высшее образование. Примечательно, что число молодых людей, получающих высшее образование, продолжает расти. Рассматривая динамику реализованного спроса на эти услуги (получение высшего образования), можно увидеть, что с каждым годом он все повышается. В результате за период с 1993 по 2003 г. численность студентов увеличилась более чем в два раза. При этом растет платежеспособный спрос на образовательные услуги этого уровня: наряду с повсеместными и неизбежными затратами на поступление в вуз и «упущенными заработками» полностью оплачивает свое обучение 44,1% сегодняшних студентов [7. С. 8].

Двукратное увеличение числа высших учебных заведений «не привело к редуцированию конкурсной составляющей. Количество “бюджетных мест” в государственных вузах за рассматриваемый период сократилось, и средний конкурс на вступительных экзаменах в последние годы составлял приблизительно два человека на место» [11. С. 6].

Если в первые годы XXI в. наиболее активно развивались вузы, то к 2007 г. стал формироваться запрос на получение среднего специального образования (ссузы, техникумы) как альтернативы вузовскому образованию. Одновременно становятся все более востребованы качественные учреждения среднего общего образования — в первую очередь школы с углубленным изучением ряда предметов, гимназии, — как позволяющие сократить затраты на поступление в вуз.

При достаточно сильной дифференциации программ и уровня знаний, которые могут предоставить школы, дети из семей с высоким культурным и социальным капиталом чаще обучаются в школах с углубленным изучением ряда предметов, гимназиях, лицеях. Так, в семьях с образованием членов семьи не выше среднего общего в 5—9-х классах школ подобного типа учатся 24% детей, в семьях с высшим образованием — 37%; в семьях из нижней квантили по уровню дохода — 19%, а из верхней квантили — в два раза больше (39%).

По мере взросления ребенка и перехода его из младших классов в средние все более четкими становятся представления родителей об образовательной стратегии. Так, доля тех, кто затруднялся определить, пойдет ли ребенок после окончания 9-го класса работать, продолжит учебу в ПТУ или перейдет в 10-й класс, для семей младших школьников была равна 31%, а для семей учеников 5—9-х классов — всего 16%. При этом две трети родителей учеников 5—9-х классов рассчитывали, что после окончания 9-го класса их дети продолжат учебу в 10—11-м классе.



Результаты пятой волны мониторинга показали, что по всем статьям затрат на обучение и младших (1—4-е классы), и средних (5—9-е классы) школьников семьи с высшим образованием тратили гораздо чаще, чем семьи с образованием не выше среднего общего. Так, среди родителей учеников 5—9-х классов с высшим образованием на праздники, подарки учителям вносили деньги 73% опрошенных, а среди родителей со средним общим образованием — только 65%; на посещение театра, экскурсии — 59 и 32% соответственно, а за дополнительное образование платили 28 и 13% опрошенных соответственно.

В последнее время активно начали развиваться предприятия дополнительного образования — это или кружки (платные либо бесплатные) на базе школы, или отдельные центры, работающие по принципу домов пионеров советского периода. Среди родителей, отдающих своих детей в школы с углубленным изучением ряда предметов, гимназии или лицеи, можно встретить достаточно постоянных клиентов подобного рода заведений — их дети посещают помимо школы не менее трех кружков или занимаются с частными преподавателями. Естественно, родителями движет желание обеспечить ребенку наиболее перспективную позицию при вступлении во взрослую жизнь, однако при этом нередко не учитывается здоровье ребенка. Вот, к примеру, отрывок из типичного разговора мам, забирающих детей из младших классов школы (г. Москва): «Бедная девочка, у нас после занятий английский, потом гимнастика — когда же ей обедать, а еще музыкальная школа. Приходим домой в семь вечера, и надо уроки делать. У меня ребенок по ночам кричать начал — надо подавать какое-нибудь успокоительное».

В школах с углубленным изучением ряда предметов, как правило, обучаются дети, родители которых заранее делают ставку на получение ребенком хорошего образования и на поступление в вуз.

По результатам пятой волны мониторинга экономики образования треть (30%) учеников 1—9-х классов обучались в школах с углубленным изучением предметов, гимназиях или лицеях. За счет того, что после окончания 9-го класса значительное число юношей и девушек выбирают альтернативные стратегии (в частности, идут работать, продолжают образование в ПТУ или колледже), доля обучающихся в школах с углубленным изучением ряда предметов, гимназиях, лицеях возрастает до 42% старших школьников — учащихся 10—11-х классов.

Результаты исследования свидетельствуют, что в гимназиях, лицеях и школах с углубленным изучением предметов заметно выше доля отличников (50% против 44% среди учеников младших классов и 36% против 32% среди учеников 5—9-х классов).

Тем не менее большинство респондентов сегодня отдадут предпочтение среднему вузу, т.е. пусть некачественному, но доступному высшему образованию. Только семьи нынешних студентов ву-



зов (напомним, что это домохозяйства, обладающие самым высоким в нашей выборке социальным капиталом и представляющие в определенном смысле «опережающую группу») чаще остальных отдадут предпочтение *качественному* высшему образованию, несмотря на существенные финансовые издержки.

Компромиссный вариант высшего образования (средний по качеству вуз) чаще выбирают респонденты из семей студентов ссузов: социального капитала семьи сегодня хватает только на обучение ребенка в ссузе при высокой ценности высшего образования (91%) и относительно низкой (64%) готовности к серьезным материальным затратам ради этого.

Поехали учиться в другой субъект Российской Федерации четверть (24%) студентов вузов и лишь 16% студентов ссузов. Следовательно, ради получения ребенком высшего образования семьи (которые могут себе это позволить) идут на крупные затраты (в данном случае — расходы на проживание ребенка вне семьи в другом городе). Кроме того, более половины студентов вузов (52%) учатся на платной основе, а в ссузах пока еще доминирует бесплатная форма обучения (58%). Все это свидетельства того, что преодолеть барьеры доступа к высшему образованию сегодня по плечу либо очень сильно мотивированным (готовым к сокращению сложившегося уровня потребления), либо высокоресурсным семьям.

Напомним, что действие механизмов отбора выходцев из сильно мотивированных на высшее образование и (или) высокоресурсных семей при формировании студенчества фиксируется российскими социологами уже без малого полвека. Ни экономические реформации, ни смены политических режимов, судя по всему, существенной коррекции в эти процессы не внесли. Опять же на поверхности лежит предположение, что эти довольно устойчивые процессы оказали влияние на формирование самовоспроизводящихся социальных слоев. Иными словами, за почти пять десятилетий упомянутые стационарные процессы вполне могли способствовать созданию устойчивых (чтобы не сказать «самозамкнутых») социальных анклавов.

Речь идет о здесь и сейчас проживающих в общедоступном жилищном секторе городов и сел Российской Федерации семьях с детьми от 4 до 22 лет. Это означает, что их родители — не моложе 24—25 лет и не старше 46—47 лет — репрезентируют наиболее стабильную часть трудоспособного российского общества. Эту гипотезу о существовании практически не пересекающихся социальных слоев мы и решили проверить на результатах ноябрьского опроса, проведенного в рамках пятой волны мониторинга экономики образования.

Мы предприняли попытку выявить типы домохозяйств, устойчиво воспроизводящих (инвестирующих, транслирующих) свой социальный капитал в ресурсном потенциале последующих поколений.



Как правило, типологизация на основе эмпирических результатов конструируется в два этапа. Сначала по эмпирическим данным строится *классификация*, предполагающая нахождение четкого места каждой семьи в одном из найденных (рассчитанных, полученных) классов семей. При этом между самими классами есть возможность провести четкую границу, т.е. одна и та же семья может относиться только к одному классу.

Если удастся найти существенные различия между полученными эмпирически классами, то можно сформулировать опирающуюся на эти сущности так называемую первичную типологию, которая уже может позволить те или иные теоретические интерпретации и обобщения.

Итак, перед нами стояла задача построить классификацию домохозяйств, т.е. обнаружить группы семей с детьми в возрасте от 4 до 22 лет, сходных между собой по наличному социальному капиталу и установкам на те или иные образовательные стратегии для своих детей.

Искомая классификация строилась на основе так называемых опорных вопросов, в ответах на которые содержатся социально-демографические и статусные характеристики семей, а также индикаторы ценностных ориентиров респондентов относительно высшего образования. Подчеркнем, что в качестве опорных вопросов были использованы индикаторы размера **экономического** (Скажите, пожалуйста, каким был доход вашей семьи (зарботки, пенсии т.д.) в расчете на одного человека в октябре?), **социального** (Какова должность, служебное положение того члена вашей семьи, у которого самые высокие доходы? Скажите, пожалуйста, что из перечисленного¹ кому-либо из членов вашей семьи приходилось делать за последние год-два? Тип населенного пункта, где проживает семья) и **культурного** (Скажите, пожалуйста, какой самый высокий уровень образования среди членов вашей семьи?)

¹ 1. Обменивать валюту на рубли или рубли на валюту.

2. Покупать или продавать акции, ценные бумаги.

3. Платить за товары или услуги при помощи кредитной пластиковой карточки, по которой автоматически выдается кредит, если денег на счете не хватает.

4. Платить за товары или услуги при помощи обычной пластиковой карточки, по которой можно тратить не больше, чем есть на счете.

5. Получать на карточку заработную плату (стипендию, пенсию).

6. Расплачиваться за товары и (или) услуги при помощи интернета.

7. Покупать или продавать паи в паевых инвестиционных фондах (ПИФах).

8. Получать дивиденды от акций, ценных бумаг.

9. Покупать товары в кредит или брать кредит в банке.

10. Класть или снимать деньги со своего пенсионного счета в Сбербанке.

11. Класть или снимать деньги со своего непенсионного счета в Сбербанке.

12. Класть или снимать деньги со своего счета в коммерческом банке.

13. Вкладывать деньги в собственный бизнес.

14. Покупать или продавать государственные облигации.

15. Покупать или продавать корпоративные облигации.

16. Совершать операции с фьючерсами, опционами.



Для чего из перечисленного¹ прежде всего сегодня стоит получать высшее образование?) **капитала** семьи.

По ответам на опорные вопросы с помощью процедуры многомерного шкалирования [5. С. 217—223] строился набор количественных индикаторов. В пространстве полученных индикаторов множество респондентов разбивалось на кластеры². В результате была получена классификация, состоящая из девяти кластеров домохозяйств.

Рассмотрим подробнее пять из полученных кластеров, которые, с одной стороны, выглядят особенно «контрастными» (сильно отличающимися по ответам на практически все опорные вопросы), а с другой — охватывают большую часть (74%) рассматриваемой совокупности. Каждый из этих кластеров имеет характерное только для него сочетание ответов на опорные вопросы. Такое сочетание позволяет опознать каждый кластер в качестве представителя определенного социального слоя. Тем самым есть возможность совершить эмпирически обоснованный переход от классификации к *типологизации*.

Подчеркнем еще раз, что речь идет о самой стабильной части сегодняшнего трудоспособного российского населения. Поскольку это семьи с детьми от 4 до 22 лет, то возраст родителей в среднем не моложе 24—25 и не старше 46—47 лет, т.е. наиболее активный трудоспособный возраст. В силу этого есть все основания полагать, что обнаруженная типологизация семей (при отсутствии тех или иных социальных катаклизмов) может сохраняться весьма продолжительное время.

Рассмотрим сконструированные социальные типы российских семей более подробно, постепенно переходя от низкоресурсных ко все более высокоресурсным семьям.

Ресурсные типы
российских
семей

Самым низким социальным капиталом обладают представители первого из выделенных типов. Это 14% рассматриваемой совокупности российских семей. Этот тип образуют *семьи сельских рабочих*. Они имеют низкий уровень дохода на члена семьи (нижняя квантиль) и самую низкую (из 5 возможных) самооценку своего

- ¹ 1. Чтобы найти хорошо оплачиваемую работу.
2. Чтобы найти интересную, творческую работу.
3. Чтобы найти работу со свободным графиком.
4. Чтобы стать специалистом, который везде нужен.
5. Чтобы заниматься наукой.
6. Чтобы добиться успеха, сделать карьеру.
7. Чтобы стать культурным человеком.
8. Чтобы жить среди культурных, образованных людей.
9. Чтобы найти друзей, спутника(-цу) жизни.
10. Чтобы поменять место жительства.
11. Чтобы продлить годы учебы.
12. Чтобы пользоваться уважением окружающих.

² Перед выполнением кластерного анализа необходимо вернуть каждому индикатору ту дисперсию, которую он объясняет в исходном материале. Для этого каждый индикатор умножался на корень квадратный из соответствующего ему собственного числа. См.: [1].



материального положения. Уровень образования в семьях такого типа редко превышает среднее общее. Представители этого типа практически не знакомы с современными финансовыми практиками. Установки на высшее образование у них выражены слабо и носят по преимуществу декларативный характер.

Несколько выше социальный капитал у представителей второго типа — *семей квалифицированных рабочих российской провинции*. В этот тип входит без малого каждая четвертая семья (24%). У них средний уровень семейного дохода (вторая, третья и четвертая квантили). Свое материальное положение они оценивают как среднее или чуть ниже среднего. Уровень своего образования они квалифицируют как «не ниже среднего профессионального». Они декларируют определенное знакомство с современными финансовыми практиками. Именно квалифицированные рабочие российской провинции являются самыми активными пользователями кредитных услуг, треть таких семей получает зарплату на пластиковую карточку. Ценность высшего образования для них состоит в первую очередь в том, что оно дает возможность стать нужным, всеми востребованным специалистом. В случае, если нужно выбирать вуз для обучения своего ребенка, то они предпочитают средний, но бесплатный вуз хорошему, но платному.

Еще большими социальными ресурсами обладают *семьи высокообразованных специалистов из крупных административных центров* (22%). Они практически все имеют высшее образование, тем не менее частенько в тех или иных формах продолжают чему-либо обучаться, повышать свою квалификацию. Их семейный доход уже выше среднего (третья и четвертая квантили). Этот тип заметно шире знаком с современными финансовыми практиками (пользование пластиковыми картами, кредитный опыт, опыт обмена валюты). Они предпочитают, чтобы их ребенок получал высшее образование в хорошем (а не в среднем) вузе, даже ценой серьезных материальных издержек. А главные ценности высшего образования для них состоят в том, что оно дает возможность стать востребованным специалистом, сделать карьеру и иметь творческую работу.

Следующий тип представляют собой *семьи предпринимателей из малых и средних городов* (5%). Их семейный доход явно выше среднего. Об этом свидетельствуют и оценки месячного дохода (у 56% опрошенных этой группы доход выше среднего), и субъективные оценки материального положения семьи (34% считают его высоким и очень высоким). Среди освоенного членами семьи широкого круга финансовых практик доминирует ведение собственного бизнеса. Главная цель получения высшего образования, которую декларируют представители этого типа, — сделать карьеру — является предельно инструментальной.

Завершают нашу галерею *семьи лиц, принимающих решения, — специалистов высших категорий, руководителей среднего и высшего звена* (8%). К высшей, пятой доходной группе здесь принад-



лежит каждая вторая семья (55%). В этих семьях доминирует высшее образование, главная ценность которого состоит в том, что оно позволит и сделать карьеру, и стать культурным человеком, и жить среди культурных образованных людей. Для представителей семей этого типа практически все рассматриваемые в опросе финансовые практики (даже такие, как операции с акциями и совершение интернет-покупок) стали рутинными.

Теперь сделаем краткий обзор образовательных траекторий, которые выстраивают для своих детей семьи разных типов.

Если в семьях *сельских рабочих* 19% детей учатся с 1-го по 9-й класс в школах с углубленным изучением предметов, то в семьях *квалифицированных специалистов крупных административных центров* в школах такого типа учатся 35%, а в семьях *предпринимателей* — 44% детей. На дополнительное образование ребенка (а это реальный путь наращивания культурного капитала учащегося) несут затраты лишь 8% семей *сельских рабочих*. Тогда как в 41% семей *лиц, принимающих решения*, платное дополнительное образование ребенка является обязательной нормой. Неудивительно, что на «отлично» и «хорошо» учатся лишь 29% детей из семей первого типа, и 52% — из пятого.

В старших классах школы отмеченные контрасты прорисовываются еще резче: лишь 3% семей *сельских рабочих* против 33% семей *лиц, принимающих решения*, оплачивают дополнительное образование своих детей.

Планируют учебу ребенка в вузе после окончания 11-го класса 39% семей *сельских рабочих* и 93% *лиц, принимающих решения*.

Каким образом реализовались эти планы, судя по ответам родителей юношей и девушек, уже окончивших среднюю школу, показано в табл.2.

Таблица 2

Реализация образовательных стратегий семей разного типа, %
(по строке) от семей каждого типа

| Типы семей | Ребенок учится в вузе | Ребенок учится в ссузе | Ребенок работает, служит в армии и т.п. |
|---|-----------------------|------------------------|---|
| Лица, принимающие решения | 73 | 14 | 9 |
| Предприниматели | 63 | 15 | 12 |
| Образованные специалисты крупных административных центров | 69 | 16 | 9 |
| Квалифицированные рабочие российской провинции | 37 | 30 | 21 |
| Сельские рабочие | 16 | 26 | 39 |

И хотя выпускники школы из семей рабочих заметно реже, чем ребята из более ресурсных семей, становятся студентами вузов, все же полученные результаты свидетельствуют, что институт образования в какой-то степени выполняет функцию социального лифта: почти четыре из десяти (37%) семей квалифицированных



рабочих российской провинции и почти две из десяти (16%) семей сельских рабочих отправили своих детей учиться в вузы, дав им шанс подняться на более высокую социальную позицию. Результаты нашего исследования не дают возможности идентифицировать **качество** вузов, куда удалось поступить выходцам из этих двух ресурсных типов семей. Однако, судя по результатам других исследований, определенной части абитуриентов из «слабых» социальных страт хотя и удается поступить в вузы, но в менее престижные и чаще всего на те специальности, спрос на которые не высок [4. С. 169—179].

Иными словами, масштабы действия рассматриваемого социального лифта сами по себе едва ли смогут вызвать заметные подвижки в ресурсной типологии российских семей. Социальный лифт, опирающийся на институт высшего образования, работает лишь на весьма условный подъем от второго из рассмотренных типажей к третьему. Далее как восходящие, так и нисходящие социальные траектории определяются, скорее всего, не столько культурным капиталом семьи, сколько другими видами социальных ресурсов отдельных членов семьи.

1. Галицкий Е.Б., Галицкая Е.Г. Кластеры на факторах: как избежать распространенных ошибок? // Социология: 4М (методология, методы, тематические модели). 2006. № 22. С. 145—161.

2. Градосельская Г.В., Киселева Н.Е., Петренко К.В. Выбор образовательной стратегии детей: ценности и ресурсы. М.: ГУ–ВШЭ, 2002. (Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень № 1).

3. Дюркгейм Э. Социология Образования. М.: ИНТОР, 1996. С. 51—56.

4. Константиновский Д.Л. Молодежь 90-х: самоопределение в новой реальности. М.: ИСПАН, 2000. С. 169—179.

5. Крыштановский А.О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS. М.: ГУ–ВШЭ, 2006.

6. Образование в социокультурном воспроизводстве: механизмы и конфликты / отв. ред. В.Н. Шубкин. М.: ИС РАН, 1994.

7. Образование детей и взрослых: семейные проекты траекторий. М.: ГУ–ВШЭ, 2005. (Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень № 5(13)).

8. Опыт использования количественных методов в конкретных социологических исследованиях вопросов трудоустройства и выбора профессии / Шубкин В.Н., Артемов В.И., Москаленко Н.Р. и др. // Количественные методы в социологических исследованиях / отв. ред. А.Г. Аганбегян. Новосибирск: НГУ, 1964.

9. Профессиональное самоопределение выпускников общеобразовательных школ: По материалам массовых социологических обследований молодежи / отв. ред. В.Н. Шубкин, Д.Л. Константиновский. М.: ЦСО РАО, 1996.

10. Сорокин П.А. Социальная и культурная мобильность // Человек. Цивилизация. Общество / общ. ред., сост. Ю.А. Согомонов. М.: Политиздат, 1992. С. 297—424.

11. Стратегии семей в сфере образования. М.: ГУ–ВШЭ, 2004. (Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень № 2(4)).

Литература



12. Шубкин В.Н. Начало пути. М.: Молодая гвардия, 1979.
13. Шубкин В.Н. Социологические опыты. М.: Мысль, 1970.
14. Becker G.S. Human capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
15. Bourdieu P. Okonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital // Soziale Ungeichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2) / R. Kreckel (ed.). Goettingen: Otto Schwartz & Co., 1983. P. 183—198.
16. Bourdieu P., Passeron J.-C. La Reproduction: Eйments pour une thэorie du systэme d'enseignement. Paris: Editions de Minuit, 1970.
17. Schultz T.W. The Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961. No. 51. March. P. 1—11.