

Е. Петренко, Е. Галицкая

У кого сегодня синица в руках, или Попытка типологизации российских семей

Изучая на протяжении пяти лет образовательные траектории детей и молодежи (от 4 до 22 лет) и взрослых (от 23 до 60 лет), выясняя, как семьи оценивают необходимые для этого денежные затраты, мы постоянно фиксировали взаимосвязь выбора конкретных образовательных траекторий и величины необходимых для их реализации финансовых ресурсов. Это вполне ожидаемый и предсказуемый результат.

В 1983 году П. Бурдьё в статье “Формы капитала”, рассматривая природу различных ресурсов, которые люди используют для того, чтобы добиться для себя желаемого статуса, положения, позиции, обосновал существование трех видов капиталов. “*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.)”¹. В другой своей работе Бурдьё, рассматривая роль образования в процессах социального воспроизводства, в очередной раз подтвердил, 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 [Bourdieu. 1970].

В российской социологии, начиная с 60-х годов прошлого века, барьеры на пути доступа к высшему образованию, влияние экономического, культурного и социального капиталов семьи на образовательные траектории детей находятся в центре внимания В.Н. Шубкина и его школы [Шубкин. 1979]. В работах этой школы показано, что образование, дающее возможность занимать выгодные социальные позиции, значительно чаще доступно тем ребятам, чьи родители в состоянии обеспечить учебу в хорошей школе, качественную довузовскую подготовку, поступление в престижный вуз.

Исследования В.Н. Шубкина обнаружили, что основной контингент первокурсников вузов в 60-х годах XX века составили юноши и девуш-

¹ Цит. по: [Шматко].

ки из семей с относительно высоким уровнем экономического, социального и культурного капитала. Выходцы из семей с низким доходом, с начальным профессиональным и/или средним общим образованием, проживающих в малых городах и селах, составляли меньшинство среди студентов первого курса.

Спустя двадцать лет со времени первых шубкинских штудий очередное поколение выходцев из семей с высшим образованием и высоким должностным статусом (то есть речь, по сути, идет о поколении детей первокурсников из первого исследования В.Н. Шубкина) вновь составило большинство среди поступивших в вузы [Образование в социокультурном воспроизводстве. 1994; Профессиональное самоопределение выпускников. 1996].

Еще 20 лет спустя, в 2002 году, когда ФОМ начал проводить исследования в рамках Мониторинга экономики образования, рассматривая практически уже третье (со времени первого шубкинского исследования) поколение абитуриентов, мы снова убедились в том, что контингент вузовского студенчества пополняется по преимуществу выходцами из семей, чей экономический, социальный и культурный капиталы заметно выше среднего уровня [Градосельская, Киселева, Петренко. 2002. С. 6–8].

Аналогичные результаты были получены нами в ноябре прошлого года в рамках исследований 5-й волны Мониторинга экономики образования. Чем выше экономический, социальный и культурный капиталы семьи, тем больше средств она инвестирует в воспитание и образование детей, тем чаще дети пополняют ряды студентов вузов. Чем выше культурный капитал семьи, тем сильнее проявля-

ется готовность к серьезным материальным затратам ради его воспроизводства в последующих поколениях.

Несколько слов о методике

Приглядимся более внимательно к результатам опроса, проведенного ФОМом в ноябре 2006 года.

Как и в предыдущих волнах Мониторинга экономики образования, в рассматриваемом опросе приняли участие 9000 российских семей, отобранных в соответствии с общенациональной территориальной случайной выборкой. Каждая из попавших в выборку семей рассматривалась как единица регистрации, для которой фиксировались:

- административный статус места проживания, должностной статус члена семьи с самым высоким доходом (кормильца),
- оценки размера дохода на члена семьи в октябре 2006 года,
- субъективные оценки материального благополучия семьи по равномерной шестичленной шкале,
- уровень образования в семье (самый высокий среди членов семьи).

Кроме того, респонденты отвечали на вопросы о кредитном опыте членов семьи, об их знакомстве с современными финансовыми практиками (обмен валюты, операции с акциями, пластиковыми картами и т. п.), представлениях о целях получения образования и о выборе между вузами – средним, но бесплатным, и хорошим, но платным.

Помимо фиксации перечисленных семейных характеристик, в каждой из попавших в выборку семей случайно отбирался один из взрослых членов семьи в возрасте от 23 до 60 лет, который отвечал на вопросы о пользовании компьютером, о своем уровне образования и возможностях его дальнейшего продолжения, должностном статусе, размере личного 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 которых любой компетентный член семьи

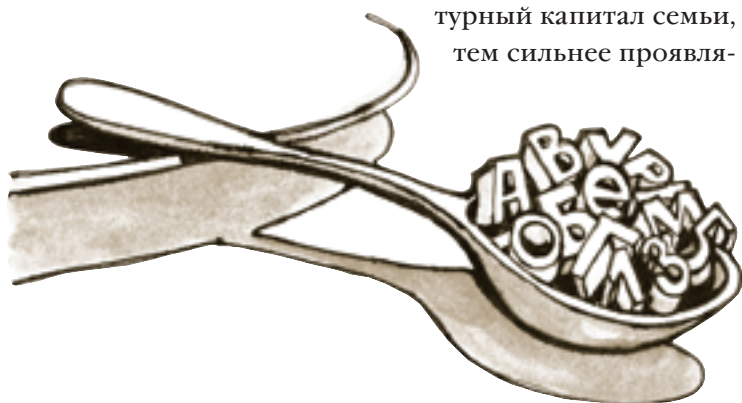




График 1. Цели получения высшего образования

(информатор) отвечал на вопросы о воспитании и образовании ребенка².

Таким образом, интервьюер беседовал в одних семьях с двумя респондентами, а в других – с одним. В первом случае один респондент отвечал на вопросы о семье и собственном статусе, а другой – о затратах на образование детей. Во втором случае респондент, признавший себя компетентным по всем вопросам, отвечал на всю анкету сам.

Как и в предыдущие годы, исследование показало, что сильнее всего установка на получение детьми высшего образования выражена у родителей студентов вузов, а слабее всего – у родителей учащихся ПТУ.

Уровень дохода в семьях студентов вузов, по оценкам наших респондентов, в полтора раза выше, чем в семьях учащихся ПТУ. Кто-либо из членов семьи на момент опроса уже имел высшее (или неполное высшее) образование в 77% семей студентов вузов, и только в 26% семей учащихся ПТУ. Сходные показатели фиксировались и в предшествующих волнах Мониторинга.

С одной стороны, эти результаты подтверждают хорошо известный по опросам общественного мнения факт: в семьях с высшим образованием заметно выше уровень дохода, чем в до-

мохозяйствах с более низким уровнем образования. А с другой стороны, как оказалось, 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.

Цели получения высшего образования, декларируемые россиянами еще лет десять назад и занимавшие тогда лидирующие позиции [Шубкин. 1999], а именно – найти интересную, творческую работу, стать культурным человеком, пользоваться уважением окружающих, сегодня оказались на периферии и набирают от 8% до 22%.

Результаты нашего исследования показали четкое переобозначение, переформулировку сегодняшним общественным мнением мотиваций стремления к высшему образованию (*график 1*).

На первое место выходят цели, направленные на достижения личного успеха, материальных благ, – хорошо оплачиваемая работа (72%), востребованная профессия (45%), карьера (41%).

Судя по всему, все чаще сегодня сам факт наличия высшего образования постепенно становится более значимым по сравнению с содержанием и качеством самого образования (*график 2*).

² Если в семье было несколько детей, то информатор рассказывал о воспитании и образовании того ребенка, у которого раньше наступит день рождения.

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? % от числа семей с детьми



График 2. Стратегия действий в случае непоступления в вуз по результатам ЕГЭ

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. Несколько меньше опрошенных (31%) полагают, что ребенку надо пойти учиться в “хороший” вуз, а недостающие деньги семья может либо выделить из своего бюджета (15%), либо взять долгосрочный образовательный кредит (9%), либо достать из других источников (7%).

Однако следует обратить внимание на один нюанс. Среди респондентов, считающих, что высшее образование в первую очередь необходимо для того, чтобы добиться успеха и сделать карьеру, число предпочитающих оплатить учебу ребенка в “хорошем” вузе несколько выше (36% против 31% в среднем по выборке). Судя по всему, сегодня жизненный успех, профессиональная карьера, по мнению наших респондентов,

чаще выпадают на долю людей, получивших именно *качественное* высшее образование.

Весьма показательны предпочтения относительно качества вуза – “средний”, но бесплатный, или “хороший”, но платный, – в зависимости от того, какую образовательную стратегию выбрала семья для своих детей (табл. 1).

И хотя все рассматриваемые группы семей отдали предпочтение “среднему” вузу, то есть пусть не очень качественному, но доступному высшему образованию, семьи нынешних студентов вузов (напомним, что это домохозяйства, обладающие самым высоким в нашей выборке социальным капиталом) чаще остальных отдают предпочтение качественному высшему образованию, несмотря на финансовые издержки.

Компромиссный вариант высшего образования (средний по качеству вуз) родители студентов ССУЗов выбирают более часто (на 12 п.п.), чем родители студентов вузов. Судя по всему, социального капитала в таких семьях (студентов ССУЗов) сегодня хватает только на обучение

Табл. 1

% от групп (по столбцам)

Качество вуза	Семьи учащихся ПТУ	Семьи студентов ССУЗов	Семьи учащихся 10-11 классов	Семьи студентов вузов
“Средний” бесплатный вуз	43%	45%	41%	33%
Платное отделение “хорошего” вуза	16%	19%	23%	32%

ребенка в среднем специальном учебном заведении, несмотря на то, что среди них высока доля декларирующих ценность высшего образования (91%). Отметим, что семьям этой категории свойственна относительно низкая (64% против 83% в семьях студентов вузов) готовность к серьез-

Действие механизмов отбора выходцев из высокоресурсных семей при формировании студенчества фиксируется российскими социологами уже без малого полвека. Ни экономические реформы, ни смены политических режимов, судя по всему, существенной коррекции в эти процессы не внесли

ным материальным затратам ради получения высшего образования.

Социальный состав вузовского и ССУЗовского студенчества несколько различается. Более половины студентов ССУЗов (54%) – выходцы из семей со средним специальным образованием, а в вузах доминируют студенты из семей с полным высшим образованием (62%).

Отправились учиться в другой субъект Российской Федерации четверть (24%) студентов вузов и лишь 16% студентов ССУЗов. Последнее означает, что сегодня среднее специальное образование принято получать “дома”. Это экономно и доступно – спрос практически полностью удовлетворяется наличной сетью техникумов, профессиональных лицеев, медучилищ и т. п.

Обратим внимание еще на то, что у половины студентов вузов (52%) платная форма обучения, а в ССУЗах пока еще доминирует бесплатная (58%). Это означает, что ради получения высшего образования ребенка семьи (которые могут себе это позволить) вынуждены идти на существенные затраты: расходы на проживание ребенка в другом городе и на оплату (немалую по нынешним меркам) самого обучения.

Все это свидетельства того, что преодолеть барьеры на пути доступа к высшему образованию сегодня по плечу либо очень сильно мотивированным (готовым к снижению привычного

уровня потребления), либо высокоресурсным семьям.

Напомним, что действие механизмов отбора выходцев из высокоресурсных семей при формировании студенчества фиксируется российскими социологами уже без малого полвека. Ни экономические реформы, ни смены политических режимов, судя по всему, существенной коррекции в эти процессы не внесли. Опять же на поверхности лежит предположение, что эти довольно-таки устойчивые процессы оказали влияние на формирование в определенной степени самовоспроизводящихся социальных слоев. За без малого пять десятилетий (с начала 60-х годов) упомянутые процессы вполне могли способствовать цементированию устойчивых социокультурных анклавов, страт, типов, социальных слоев.

Эту гипотезу – о существовании таких социальных слоев – мы и решили проверить на результатах ноябрьского опроса, проведенного в рамках пятой волны Мониторинга экономики образования.

Ниже предпринята попытка найти подобные типы среди проживающих сегодня в общедоступном жилищном секторе городов и сел РФ российских семей с детьми от 4 до 22 лет. Обратим внимание, что родители в этих семьях (в среднем не могут быть моложе 19–24 лет и старше 45–50 лет) представляют собой наиболее стабильную часть трудоспособного российского общества.

Попытка типологизации российских семей

Используя имеющиеся в нашем распоряжении результаты опроса, фиксирующие должностной, имущественный и образовательный статусы “кормильца” семьи, мы предприняли попытку сконструировать типы семей, устойчиво воспроизводящих (инвестирующих, транслирующих) свой социальный капитал в ресурсном потенциале последующих поколений.

Под *типологизацией*, как это и принято в социологии [Абушенко], будем понимать исследовательские процедуры, позволяющие на основе выявления сходства и/или различия между со-

циальными объектами (в нашем случае – семьями) группировать их в обладающие определенными свойствами упорядоченные и систематизированные группы, по сути дела, не имеющие четких границ. Решение о принадлежности или непринадлежности того или иного объекта (семьи) к определенному типу выносится с той или иной степенью определенности на основании некоторых (формальных или сугубо содержательных) критериев.

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

Если удастся найти сущностные, смысловые, содержательные различия между полученными эмпирически классами, то можно сконструировать опирающуюся на эти сущности т. н. “первичную” типологию, которая уже может позво-

лить сделать те или иные теоретические интерпретации и обобщения.

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

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 относительно высшего образования и повседневных финансовых практик членов семьи. В качестве опорных вопросов нами были выбраны следующие:

“Скажите, пожалуйста, каким был доход Вашей семьи (зарботки, пенсии и т. д.) в расчете на одного человека в прошлом месяце?”

“Какова должность, служебное положение того члена Вашей семьи, у которого самые высокие доходы?”

“Скажите, пожалуйста, что из перечисленного кому-либо из членов Вашей семьи приходилось делать за последние год-два?”³

³ Отвечая на вопрос, можно было выбрать любое число ответов из предложенного перечня:

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
17. все перечисленное
18. ничего из перечисленного
19. затрудняюсь ответить



“Тип населенного пункта, где проживает семья”.

“Скажите, пожалуйста, какой самый высокий уровень образования среди членов Вашей семьи?”

“Для чего прежде всего сегодня стоит получать высшее образование?”⁴

Существенно, что опорные вопросы были представлены в виде шкал разного типа: и номинальных, и порядковых.

По ответам на опорные вопросы с помощью процедуры многомерного шкалирования [Крыштановский. 2006. С. 217–223] строился набор количественных индикаторов. В нашем случае были построены десять индикаторов.

Эти индикаторы подбирались так, чтобы в их пространстве наилучшим образом располагались точки, соответствующие типичным сочетаниям ответов респондентов.

В процессе построения индикаторов показатели, измеренные в номинальной и порядковой шкалах, квантифицировались (заменялись

количественными показателями), после чего применяется метод главных компонент [Крыштановский. 2006. С. 193–205].

В пространстве преобразованных индикаторов множество семей разбивалось на кластеры⁵. Кластерный анализ проводился в две стадии: сначала выполнялась иерархическая кластеризация (методом Варда, минимизирующим внутри-

классовую дисперсию) [Бююль, Цефель. 2002. С. 388–403]. Результатом первой стадии явилось разбиение множества респондентов на оптимальное число кластеров (в нашем случае – 9), которое выбиралось по правилу “каменистой осыпи”: при дальнейшем сокращении числа кластеров они резко теряли четкость, определенность их интерпретации⁶.

На второй стадии полученное разбиение задавалось в качестве начальных условий для кластеризации методом К-средних [Бююль, Цефель. 2002. С. 404–409]. Этот метод позволяет улучшить интерпретируемость получаемых кластеров.



⁴ Отвечая на вопрос, можно было выбрать не более трех ответов из предложенного перечня:

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
13. другое
14. затрудняюсь ответить

⁵ 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.: [Галицкий, Галицкая. 2006].

⁶ Прирост суммарной внутриклассовой дисперсии разбиения начинает скачкообразно увеличиваться.

Методы многомерного анализа данных, которые использовались при построении типологии, реализованы в программном пакете SPSS.

В результате была получена классификация семей, состоящая из девяти кластеров. Их величина и профиль (распределение ответов на опорные вопросы в каждом кластере) приведены в *Приложении*.

Прежде чем рассматривать полученную кластеризацию, еще раз уточним, что речь идет о наиболее стабильной части сегодняшних трудоспособных россиян – это семьи с детьми от 4 до 22 лет. Возраст родителей, соответственно, – не моложе 24–25 и не старше 46–55 лет, то есть 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. Напомним, что в каждой семье из нашей выборки случайно отбирался один из взрослых, возраст которого фиксировался. Так вот, медианный возраст взрослых из рассматриваемой совокупности семей оказался в диапазоне 31–45 лет.

Сравним между собой два самых крупных из полученных кластеров, один из которых на-

зовем *квалифицированные рабочие среднего достатка* (см. *Приложение* – 3 группа), а другой – *обеспеченные горожане-специалисты* (см. *Приложение* – 7 группа). Для этого воспользуемся визуализацией характеристик этих кластеров.

На *графике 3* видно, что в семьях *рабочих* доминирует среднее специальное и/или общее образование, а в восьми из десяти семей *горожан-специалистов* есть члены семьи с высшим образованием.

На *графике 4* представлено распределение должностных статусов кормильца в рассматриваемых группах семей.

Не менее выразителен и *график 5*, на котором представлено распределение доходных групп в рассматриваемых категориях семей. В пятой квантильной группе по доходу в 7 раз чаще оказываются семьи *специалистов*, тогда как во второй – в 4 раза чаще семьи *рабочих*.

Чем выше административный статус (а, соответственно, развитее инфраструктура, выше культурный капитал жителей) населенного пункта, тем вероятнее встретить в нем семьи *специалистов*; в малых городах наблюдается явное доминирование семей *рабочих* (см. *график 6*).



График 3. Рабочие и специалисты: самый высокий уровень образования в семье



График 4. Рабочие и специалисты: должность члена семьи, который имеет самый высокий доход

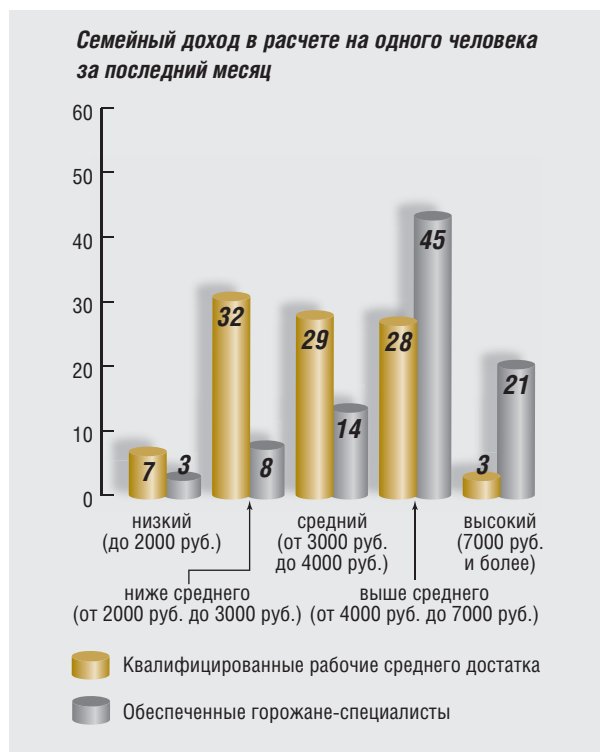


График 5. Рабочие и специалисты: семейный доход в расчете на человека в месяц

Как оказалось, в рассматриваемых кластерах существенно различаются и освоенные современные финансовые практики (график 7). Так, если среди пользователей кредитных услуг *рабочие* составляют основную массу, то *специалисты* здесь менее активны.

После того как мы убедились, насколько сильно различается социальная фактура двух рассматриваемых кластеров, не удивительны и разительные контрасты в их ориентациях относительно образовательных траекторий детей. Посмотрим для примера на результаты выбора между “средним” и “хорошим” вузом, который делают представители рассматриваемых кластеров (график 8).

Не будет преувеличением сказать, что представители кластера специалистов ориентированы на создание своим детям условий для получения качественного высшего образования, тогда как в кластере рабочих сам факт получения вузовского образования явно более значим, чем его качество.

Таким образом, рассмотрев конкретные характеристики двух самых крупных кластеров

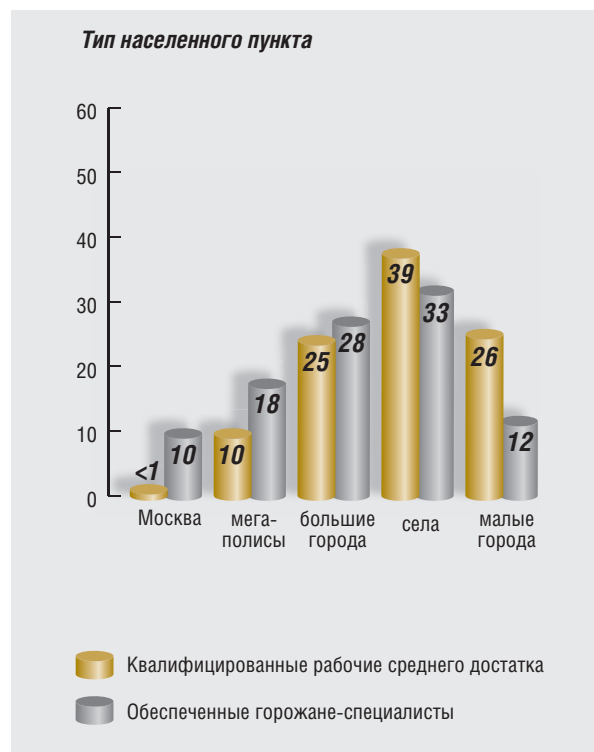


График 6. Рабочие и специалисты: тип населенного пункта

в полученной классификации, мы убедились в содержательности полученной классификации российских семей.

Теперь рассмотрим подробнее пять из полученных кластеров, которые, с одной стороны, выглядят особенно “контрастными” (сильно отличающимися по ответам респондентов на практически все опорные вопросы), а в силу этой самой “контрастности” легко ассоциируются с реальными социальными субъектами, и с другой стороны – охватывают большую часть (74%) рассматриваемой совокупности. Каждый из этих кластеров имеет четко выраженный профиль – характерное только для него сочетание ответов респондентов на опорные вопросы. Такие сочетания позволяют опознать каждый кластер в качестве представителя определенного социального слоя. Тем самым есть возможность совершить эмпирически обоснованный переход от классификации к типологизации. А поскольку опорными вопросами для конструирования классификации (кластеризации) семей служили ответы на вопросы, в той или иной степени характеризующие экономический (размер до-



График 7. Рабочие и специалисты: финансовое поведение членов семьи

хода и оценка материального положения), социальный (должностной статус, место жительства) и культурный (уровень образования, освоенные финансовые практики) капиталы, то можно рассматривать полученную классификацию как основу для перехода к ресурсной типологизации российских семей.

Ресурсные типы российских семей

Конечно, конструируя социальные типы российских семей, мы вынужденно огрубляем полученный результат, ориентируясь на наиболее яркие социальные отметины в полученной кластеризации. Теперь перейдем к описанию пяти сконструированных типов, постепенно переходя от низкоресурсных ко все более ресурсным семьям.

Наименьшим социальным капиталом обладают представители первого из выделенных типов семей (см. Приложение: исходный кластер – 1 группа) – *семьи сельских рабочих*. У них – самый низкий уровень дохода на члена семьи (нижняя квантиль) и низкие оценки своего материального положения. Уровень образования в семьях такого типа редко превышает среднее

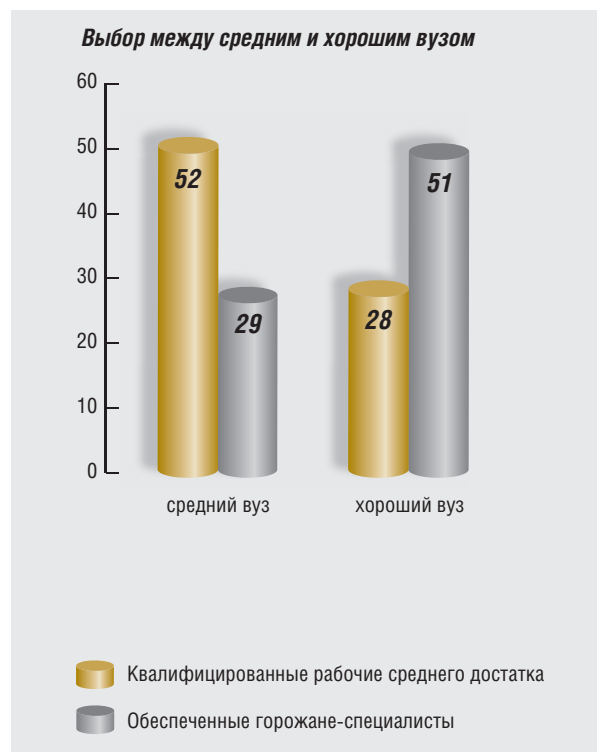


График 8. Рабочие и специалисты: выбор между средним и хорошим вузом

общее. Представители этого типа семей 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 семей *квалифицированных рабочих российской провинции* (см. Приложение – 3 группа). У них средний уровень семейного дохода (вторая, третья и четвертая квантили). Свое материальное положение они оценивают как среднее или чуть ниже среднего. Самый высокий уровень образования среди членов их семьи – среднее специальное. Они декларируют некоторое знакомство с современными финансовыми практиками. Именно квалифицированные рабочие российской провинции являются самыми активными пользователями кредитных услуг, треть таких семей получают зарплату на пластиковую карточку. Ценность высшего образования для них состоит в первую очередь в том, что оно дает возможность стать востребованным специалистом. В случае, если бы пришлось выбирать вуз для обучения своего ребенка, они

предпочитают средний, но бесплатный вуз хорошему, но платному.

Еще большими социальными ресурсами обладают *семьи высокообразованных специалистов из крупных административных центров* (см. Приложение – 7 группа). Они получили вузовский диплом, тем не менее частенько в тех или иных формах продолжают свое образование. Их семейный доход явно выше среднего (третья и четвертая квантили). У семей этого типа уже шире знакомство 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 даст возможность стать востребованным специалистом, сделать карьеру и иметь творческую работу.

Следующий тип – *семьи предпринимателей из малых и средних городов* (см. Приложение – 8 группа). Их семейный доход явно выше среднего. Об этом свидетельствуют и оценки месячного дохода, и оценки материального положения семьи. Среди освоенных членами семьи широкого круга финансовых практик доминирует “ведение собственного бизнеса”. Главная цель получения высшего образования, которую декларируют представители семей этого типа, – сделать карьеру – является предельно инструментальной.

Завершают нашу галерею типов *семьи лиц, принимающих решения*, – *специалистов высших*

категорий, руководителей среднего и высшего звена (см. Приложение – 9 группа). Представители этих семей обладают главным образом высшим образованием. А главные цели получения их детьми высшего образования для них состоят в том, что оно позволит им и сделать карьеру, и жить среди культурных, образованных людей и самим стать таковыми. 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 кратко рассмотрим образовательные траектории, которые выстраивают для своих детей семьи разных типов. На *графике 9* видно, что дети из семей *специалистов, предпринимателей и лиц, принимающих решения*, заметно чаще обучаются в школах, лицеях с углубленным изучением предметов, чем дети из семей *сельских рабочих и рабочих российской провинции*. Безусловно, можно попытаться списать отмеченное расхождение на то, что в провинции (особенно сельской) просто меньше таких школ, чем в административных центрах.

Однако разницу в планировании образовательных траекторий для детей в семьях разных типов (*график 10*) объяснить таким образом уже не получается. Практически единодушно семьи *предпринимателей, лиц, принимающих решения* (93%), а также *специалистов* (по 82%) планируют продолжение образования детей в вузах, тогда как семьи других типов планируют для детей совсем другие жизненные траектории.



График 9. Типы семей: школа, в которой учится ребенок



График 10. Типы семей: образовательные траектории после 11-го класса



График 11. Типы семей: сегодняшние занятия взрослых детей

Особенно красноречиво об этом свидетельствует реализация подобных намерений: на *графике 11* представлены данные о том, чем сегодня заняты взрослые дети из семей разных типов.

Барьеры на пути к высшему образованию чаще удается преодолеть выходцам из семей *лиц, принимающих решения, предпринимателей и специалистов из крупных административных центров*. Дети из семей *сельских рабочих* и *квалифицированных городских рабочих*, скорее всего, оказываются в ССУЗе, а еще чаще – на работе или в армии.

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 учится 35% детей, а в семьях *предпринимателей* – 44%.

На дополнительное образование ребенка (а это реальный путь наращивания культурного капитала учащегося) несут затраты лишь 8% семей *сельских рабочих*, тогда как среди семей *лиц, принимающих решения*, эта доля составляет 41%. Не удивительно, что на “отлично и хорошо”

Табл. 2

% по столбцу от семей каждого типа

После 11-го класса ребенок...	Типы семей				
	лица, принимающие решения	предприниматели	образованные специалисты крупных административных центров	квалифицированные рабочие российской провинции	сельские рабочие
Учится в вузе	73	63	69	37	16
Учится в ССУЗе	14	15	16	30	26
Работает, служит в армии и т. п.	9	12	9	21	39

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% семей *лиц, принимающих решения*.

А вот какова оказалась реализация этих планов, судя по ответам родителей юношей и девушек, уже окончивших среднюю школу (табл. 2).

И хотя выпускники школы из семей *рабочих* заметно реже, чем выпускники из более ресурсных семей, становятся студентами вузов, все же полученные результаты свидетельствуют, что институт высшего образования в какой-то степени выполняет функцию социального лифта: 37% се-

Однако масштабы действия этого социального лифта, судя по полученным результатам, сами по себе едва ли смогут вызвать заметные подвижки в соотношении ресурсных типов российских семей. Дело в том, что социальный лифт, опирающийся на институт высшего образования, работает лишь для “подъема” от второго из рассмотренных типажей к третьему. Далее как восходящие, так и нисходящие траектории определяются, скорее всего, не столько культурным капиталом семьи, сколько другими видами социальных ресурсов ее членов.

В заключение обратим внимание, что сконструированные типы охватывают практически все российские семьи с детьми (73% всех домохозяйств), кормильцы которых находятся в активном трудоспособном возрасте. Между собой полученные типы различаются уровнями семейного социального и культурного капиталов. В разных типах семей освоены различные наборы (сочетания) финансовых практик, выбираются различные инвестиционные стратегии как применительно к финансам, так и применительно к социальному капиталу. Чем выше ресурсный уровень семьи, тем чаще осуществляются материальные и культурные инвестиции в воспитание и образование детей. ■

Институт высшего образования в какой-то степени выполняет функцию социального лифта: 37% семей квалифицированных рабочих российской провинции и 16% семей сельских рабочих отправили своих детей учиться в вузы, дав им шанс подняться на более высокую ступень социальной лестницы

мей *квалифицированных рабочих российской провинции* и 16% семей *сельских рабочих* отправили своих детей учиться в вузы, дав им шанс подняться на более высокую ступень социальной лестницы.

Литература

Bourdieu P. et Passeron J.-C. La Reproduction: Éléments pour une théorie du système d'enseignement. Paris: Editions de Minuit, 1970.

Абушенко В.Л. Типологизация // Энциклопедия социологии; <http://slovari.yandex.ru>

Бьюль А., П. Цефель П. SPSS: искусство обработки информации. М.-СПб.-К.: DiaSoft, 2002.

Галицкий Е. Б., Галицкая Е. Г. Кластеры на факторах: как избежать распространенных ошибок? // Социология: 4м (методология, методы, математические модели), М.: ИС РАН, 2006. №22. С. 145–161.

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

Крыштановский А. О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS. М.: ГУ–ВШЭ, 2006. Образование в социокультурном воспроизводстве: механизмы и конфликты / Отв. ред. В. Н. Шубкин. М.: ИС РАН, 1994.

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

Шматко Н. А. Бурдые Пьер // Энциклопедия социологии; <http://slovari.yandex.ru>

Шубкин В. Н. Молодежь в меняющемся мире // Социально-профессиональные ориентации и жизненные пути молодежи (по материалам социологических исследований). М.: Институт социологии РАН, 1999.

Шубкин В. Н. Начало пути. М.: Молодая гвардия, 1979.

Приложение

Особенности типологических групп в таблице выделены шрифтом: жирным – значимое превышение над долями, рассчитанными по всей совокупности изучаемых семей (доли приведены в столбце “Семьи с детьми в возрасте от 4 до 22 лет”), курсивом – занижение этих долей.

	Семьи с детьми в возрасте от 4 до 22 лет	Классификация российских семей (в % по столбцу)								
		1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа	6 группа	7 группа	8 группа	9 группа
Все опрошенные (кол-во семей)	5061	719	300	1224	648	157	235	1124	265	389
Доли групп (%)	100	14	6	24	13	3	5	22	5	8
Самый высокий уровень образования в семье										
основное общее и ниже	2	0	30	0	0	1	0	0	0	0
ПТУ	4	8	6	8	0	4	2	0	5	1
среднее общее	12	44	18	7	10	13	11	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>2</u>
среднее специальное	38	37	<u>24</u>	63	54	33	40	<u>13</u>	34	<u>15</u>
незаконченное высшее	6	2	5	8	5	10	5	6	6	7
высшее	39	<u>8</u>	<u>17</u>	<u>13</u>	<u>31</u>	40	42	80	52	75
Должность члена семьи респондента, имеющего самые высокие доходы										
предприниматель	5	2	1	1	2	5	1	0	69	1
руководитель, замруководителя	4	0	0	0	2	6	3	8	7	12
руководитель подразделения	8	<u>2</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	5	5	15	15	3	26
специалист	27	<u>10</u>	<u>1</u>	<u>18</u>	<u>21</u>	32	23	58	<u>9</u>	37
служащий	14	14	<u>2</u>	19	34	<u>9</u>	12	<u>6</u>	<u>4</u>	11
рабочий	32	56	<u>12</u>	56	28	34	46	<u>8</u>	<u>4</u>	<u>10</u>
пенсионер	6	1	81	2	2	3	<u>0</u>	1	<u>1</u>	<u>1</u>
неработающий	2	13	2	0	1	1	0	1	1	0
другое, затрудняюсь ответить	2	2	1	2	3	4	0	2	2	2

Продолжение прил.

	Семьи с детьми в возрасте от 4 до 22 лет	Классификация российских семей (в % по столбцу)								
		1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа	6 группа	7 группа	8 группа	9 группа
Все опрошенные (кол-во семей)	5061	719	300	1224	648	157	235	1124	265	389
Доли групп (%)	100	14	6	24	13	3	5	22	5	8
Семейный доход в расчете на одного человека в месяц										
низкий (до 2000 руб.)	17	74	48	<u>7</u>	<u>5</u>	16	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>5</u>	<u>2</u>
ниже среднего (от 2000 до 3000 руб.)	17	13	30	32	19	18	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>12</u>	<u>4</u>
средний (от 3000 до 4000 руб.)	16	<u>4</u>	12	29	22	<u>10</u>	<u>5</u>	14	15	<u>5</u>
выше среднего (от 4000 до 7000 руб.)	25	<u>3</u>	<u>6</u>	28	<u>16</u>	34	26	45	25	24
высокий (7000 руб. и более)	15	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	13	47	21	31	55
не знаю, затрудняюсь ответить	4	5	2	0	13	3	13	3	5	4
отказ от ответа	5	0	1	0	17	6	4	6	7	6
Описание материального положения семьи										
денег не хватает даже на питание	10	39	36	<u>3</u>	<u>4</u>	6	<u>0</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
на питание денег хватает, но не хватает на покупку одежды и обуви	26	38	48	39	29	<u>20</u>	<u>11</u>	<u>11</u>	<u>8</u>	<u>5</u>
на покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники	41	<u>19</u>	<u>15</u>	51	48	48	60	49	<u>35</u>	<u>23</u>
денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину	16	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>4</u>	12	16	25	32	22	36
денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений, как квартира, дом	7	<u>1</u>	<u>0</u>	3	7	10	4	6	20	31
материальных затруднений не испытываем; при необходимости могли бы приобрести квартиру, дом	1	0	0	0	0	0	0	0	14	2
Тип населенного пункта, где проживает респондент										
Москва	6	<u>0</u>	2	0	2	3	3	10	4	33
Санкт-Петербург	4	0	0	0	0	1	70	0	2	3
областной центр, столица республики свыше 1 млн жителей	10	<u>3</u>	<u>4</u>	10	5	11	10	18	9	9
областной центр, столица республики менее 1 млн жителей	18	<u>4</u>	<u>13</u>	25	7	15	<u>5</u>	28	29	20
районный центр, малый город, поселок городского типа	35	<u>13</u>	34	39	69	49	<u>8</u>	33	38	<u>28</u>
село	27	80	47	26	<u>17</u>	<u>20</u>	<u>3</u>	<u>12</u>	<u>17</u>	<u>7</u>

Окончание прил.

	Семьи с детьми в возрасте от 4 до 22 лет	Классификация российских семей (в % по столбцу)								
		1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа	6 группа	7 группа	8 группа	9 группа
Все опрошенные (кол-во семей)	5061	719	300	1224	648	157	235	1124	265	389
Доли групп (%)	100	14	6	24	13	3	5	22	5	8
Финансовое поведение членов семьи										
кредит в банке и магазине	36	<u>27</u>	<u>16</u>	50	<u>23</u>	<u>29</u>	<u>23</u>	35	39	52
зарплата по карточке	27	<u>4</u>	<u>4</u>	29	<u>10</u>	23	48	40	<u>18</u>	72
обмен валюты	11	<u>3</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>3</u>	8	19	11	26	62
обычная пластиковая карточка	7	<u>1</u>	<u>1</u>	3	3	6	11	5	8	50
кредитная пластиковая карточка	6	1	2	4	<u>1</u>	5	2	2	11	40
счет в коммерческом банке	3	0	1	1	2	1	5	2	9	21
собственный бизнес	3	0	1	0	0	0	0	0	54	4
операции с акциями	2	0	1	1	0	3	5	1	3	9
интернет-покупки	2	0	0	0	1	3	1	0	5	18
Цель получения детьми высшего образования										
хорошо оплачиваемая работа	72	75	68	75	72	83	<u>60</u>	71	<u>66</u>	69
нужный специалист	45	44	<u>38</u>	53	<u>29</u>	<u>24</u>	<u>31</u>	52	47	47
сделать карьеру	41	<u>33</u>	<u>23</u>	42	<u>33</u>	<u>18</u>	<u>34</u>	51	54	53
творческая работа	22	<u>12</u>	17	21	<u>14</u>	39	43	27	23	26
стать культурным человеком	14	<u>8</u>	<u>8</u>	13	10	<u>6</u>	21	19	19	23
уважение окружающих	11	15	8	13	6	<u>3</u>	<u>4</u>	13	9	13
культурное окружение	8	6	6	9	4	<u>2</u>	11	9	10	15
свободный график	3	0	1	0	0	89	0	0	1	2
изменить место жительства	3	5	3	4	2	4	2	1	2	3
заниматься наукой	2	1	1	2	0	1	19	1	3	3
найти друзей	2	2	2	3	1	6	2	4	3	1
Выбор между “средним” и “хорошим” вузом										
средний, но бесплатный вуз	37	41	51	52	<u>12</u>	42	46	<u>29</u>	34	<u>25</u>
хороший, но платный вуз	31	<u>15</u>	<u>9</u>	28	<u>14</u>	<u>22</u>	<u>14</u>	51	43	56
не поступали, ЕГЭ в следующем году	8	11	4	8	<u>2</u>	20	15	8	13	6
другое, затрудняюсь ответить	24	33	36	<u>11</u>	71	<u>15</u>	25	<u>12</u>	<u>10</u>	<u>13</u>