

# РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕМЬИ и образовательные траектории детей и взрослых

**Елена Петренко,**

*директор по исследованиям Фонда общественного мнения*

**Елена Галицкая,**

*заведующая отделом*

**П**риглядимся к результатам опроса, проведённого Фондом общественного мнения по программе исследований Мониторинга образования осенью 2007 года. В опросе приняли участие 9 тысяч 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), оценкой размера дохода на члена семьи в октябре 2006 г., субъективной оценкой по равномерной пятичленной шкале материального благополучия семьи, уровнем образования (самым высоким 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.), своих представлениях о целях получения образования и о выборе между средним, но бесплатным, и хорошим, но платным вузом.

В каждой семье случайно отбирался один из взрослых членов семьи в возрасте от 23 до 60 лет, который отвечал на вопросы о пользовании 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: в нашей выборке их оказалось примерно 5 тысяч, в каждой из которых любой компетентный член семьи (информатор) отвечал на вопросы о воспитании и образовании ребёнка<sup>1</sup>. Данные очередной волны мониторинга вновь зафиксировали высокие доли семей с детьми от 4 до 22 лет, в которых считают важным дать детям высшее образование и которые готовы ради этого пойти на серьёзные материальные затраты.

Сильнее всего установка на высшее образование выражена в семьях, где у кого-то есть высшее образование, а слабее всего в семьях, в которых наивысший уровень образования — основное общее или ещё ниже.

<sup>1</sup> Если в семье было несколько детей, то информатор рассказывал о воспитании и образовании случайно отобранного ребёнка.

Таблица 1

	Наивысший уровень образования в семье				
	Основное общее и ниже	Среднее общее	Начальное профессиональное	Среднее профессиональное	Высшее
Важно иметь высшее образование, %	77	81	83	89	93
Готовы к серьёзным затратам, %	40	50	52	66	79
Самооценка совокупного среднемесячного дохода семьи, руб.	7791	10330	12532	14110	19941

Уровень дохода в российских семьях с высшим образованием примерно в 2,5 раза выше, чем там, где даже среднего общего образования нет ни у кого из членов семьи.

Среди целей получения высшего образования на первом месте критерии личного успеха, установки на получение материальных благ — хорошо оплачиваемая работа, востребованная профессия. Пограничное положение занимает стремление к карьере: с одной стороны, карьера обеспечивает материальный достаток, а с другой — для многих служит важным элементом самореализации. Ценности духовного и культурного развития личности отходят сегодня на второй план.

Результаты опроса свидетельствуют, что как в среднем по России, так и в московских семьях, люди сегодня склонны давать детям высшее образование. Причём эта склонность

выражена тем сильнее, чем выше образовательный уровень семьи.

Максимальная готовность к риску при получении высококачественного образования наблюдается в семьях, где есть люди с высшим образованием, но и здесь доли склонных рисковать сопоставимы с половиной всех семей, а для столицы — даже ещё ниже. В целом надо признать: для значительной части россиян желание получить знак высшего образования (диплом) преобладает над стремлением к получению собственно знаний.

Показательно распределение ориентиров на качество высшего образования в домохозяйствах, которые выбрали разные образовательные стратегии для своих детей (таблица 2).

Таблица 2

Качество вуза	Семьи учащихся ПТУ	Семьи студентов ссузов	Семьи учащихся 10–11-х классов	Семьи студентов вузов
Учиться интересно, но можно «вылететь», не получив диплома	37%	48%	49%	59%
Учиться не так интересно, но точно не «вылетишь» и получишь диплом	38%	37%	32%	27%
Затрудняюсь ответить	25%	15%	19%	14%

Во всех рассматриваемых группах домохозяйств, кроме последней, менее половины российских семей отдали предпочтение среднему вузу, т.е. пусть некачественному, но доступному высшему образованию. Семьи нынешних студентов вузов чаще остальных отдадут предпочтение качественному высшему образованию, несмотря на сопряжённые с этим риски.

### **Типологизация семейных образовательных стратегий**

Действие механизмов отбора выходцев из высоко мотивированных на высшее образование и/или высоко ресурсных семей при формировании студенчества фиксируется российскими социологами уже без малого полвека. Ни экономические реформации, ни смены политических режимов существенной коррекции в эти процессы не внесли. Эти устойчивые процессы оказали влияние на формирование самовоспроизводящихся социальных слоёв. Иными словами, за без малого пять десятилетий упомянутые стационарные процессы вполне могли способствовать формированию устойчивых (чтобы не сказать «самозамкнутых») социальных анклавов.

Речь идёт о проживающих в общедоступном жилищном секторе городов и сёл российских семьях с детьми от 4 до 22 лет. Это означает, что их родители — не моложе 19–24 лет и не старше 45–50 лет — репрезентируют наиболее стабильную часть трудоспособного российского общества. Эту гипотезу — о существовании практически не пересекающихся социальных слоёв — мы и решили проверить на результатах опроса, проведённого в рамках Мониторинга экономики образования.

Мы выявляли типы домохозяйств, устойчиво воспроизводящих (инвестирующих, транслирующих) свой социальный капитал в ресурсном потенциале последующих поколений. Перед нами стояла задача пост-

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

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. Подчёркнём, что в качестве опорных вопросов были использованы индикаторы размера экономического, социального и культурного капиталов семьи.

В результате была получена классификация, состоящая из девяти типов домохозяйств. Рассмотрим подробнее пять из полученных типов, которые, с одной стороны, выглядят особенно «контрастными» (существенно отличающимися по ответам на практически все опорные вопросы), а с другой — охватывают большую часть (74%) рассматриваемой совокупности. Каждый из них имеет характерное только для него сочетание ответов на опорные вопросы. Такое сочетание позволяет опознать каждый тип в качестве представителя определённого социального слоя. Тем самым есть возможность совершить эмпирически обоснованный переход к *типологизации*.

Уточним, что речь идёт 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. Поэтому есть все основания полагать, что обнаруженная типологизация семей (при отсутствии тех или иных социальных катаклизмов) может сохраняться весьма продолжительное время.

Рассмотрим обнаруженные социальные типы российских семей более подробно, постепенно переходя от низко ресурсных ко всё более ресурсным семьям.

### Ресурсные типы российских семей

Самым низким социальным капиталом обладают представители первого из выделенных типов (14% рассматриваемой совокупности российских семей) — *семьи сельских рабочих*. Они имеют низкий уровень дохода на члена семьи и самую низкую (из пяти возможных) самооценку своего 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, имеют 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, своё материальное положение они оценивают как среднее или чуть ниже среднего; уровень своего образования квалифицируют не ниже среднего профессионального. Знакомы с современными финансовыми практиками. Именно квалифицированные рабочие российской провинции — самые активные пользователи *кредитных услуг*, треть таких семей получают зарплату на *пластиковую карточку*. Ценность высшего образования для них состоит в первую очередь в том, что оно даёт возможность стать востребованным специалистом. Если приходится выбирать вуз для обучения своего ребёнка, они предпочитают средний, но бесплатный вуз хорошему, но платному.

Ещё большими социальными ресурсами обладают *семьи высокообразованных специалистов из крупных административных центров* (22%): практически все они имеют высшее образование, тем не менее, в тех или иных формах продолжают повышать свою квалификацию. Их семейный доход уже выше средне-

го, они знакомы с современными финансовыми практиками. Они предпочитают, чтобы их ребёнок получал высшее образование в хорошем (а не в среднем) вузе, даже ценой серьёзных материальных издержек. Главные ценности высшего образования для них состоят в том, что оно даёт 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 (56% выше среднего), и субъективные оценки материального положения семьи (34% высокое и очень высокое). Среди освоенных членами семьи широкого круга финансовых практик доминирует «*ведение собственного бизнеса*». Главная цель получения высшего образования, которую декларируют представители этого типа, — сделать карьеру — предельно инструментальна.

Завершают нашу галерею *семьи лиц, принимающих решения, — специалистов высших категорий, руководителей среднего и высшего звена* (8%). К высшей, пятой доходной группе здесь принадлежит каждая вторая семья (55%). В этих семьях доминирует высшее образование, главная ценность которого они видят 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 учится с 1-го по 9-й классы в школах с углублённым изучением предметов, то в семьях *квалифицированных специалистов крупных административных центров* в школах такого типа учится 35%, а в семьях *предпринимателей* — 44%. На дополнительное образование ребёнка (а это реальный путь наращивания культурного капитала) несут затраты лишь 8% семей *сельских рабочих*, тогда как в 41% семей *лиц, принимающих решения*, платное дополнительное образование ребёнка — обязательная норма. Не удивительно, что на «отлично и хорошо» учатся лишь 29% детей из семей первого типа, и 52% — из пятого.

В старших классах школы отмеченные контрасты прорисовываются ещё резче: лишь 3% семей *сельских рабочих* против

33% семей *лиц, принимающих решения*, оплачивают дополнительное образование своих детей.

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

А вот какова оказалась реализация этих планов, судя по ответам родителей юношей и девушек, уже окончивших среднюю школу (в % (по строке) от семей каждого типа) (табл. 3).

И хотя выпускники школы из семей *рабочих* заметно реже, чем выпускники из более ресурсных семей, становятся студентами вузов, всё же полученные результаты свидетельствуют, что образование в какой-то степени выполняет функцию социального лифта: четверо (37%) из десяти семей *квалифицированных рабочих российской провинции* и двое (16%) из десяти семей *сельских рабочих* отправили своих детей учиться в вузы, дав им шанс подняться на более высокую социальную позицию.

Однако масштабы действия этого 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 для подъёма 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 отдельных членов семьи. **НО**

Таблица 3

Типы семей	Ребёнок учится в вузе	Ребёнок учится в ссузе	Ребёнок 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