

май
2007 г.

Информационный бюллетень №...

Образовательные траектории детей и взрослых: семейные стимулы и издержки



Фонд "Общественное мнение"

119421, Москва,
ул. Обручева, 26, корп. 2
телефон: 745-87-65,
факс: 745-89-03
e-mail: fom@fom.ru
internet: www.fom.ru

Образовательные траектории детей и взрослых: семейные стимулы и издержки

май
2007 г.

<i>Источник данных</i>	3
<i>Введение</i>	4
<i>Раздел I. Обзор основных результатов исследования</i>	6
<i>Раздел II. Затраты семей на образование детей и взрослых</i>	11
<i>Раздел III. Ресурсная типологизация российских домохозяйств: подход и результаты</i>	28
<i>Приложение</i>	35

- Президент
Александр Ослон
- Директор
по исследованиям
Елена Петренко
- Аналитический отдел
Григорий Кертман
- Отдел обработки
данных
Алексей Чуриков
- Отдел организации
исследований
Оксана Акулова
- Редакционный отдел
Анна Данилова
- Финансовый отдел
Марианна Кононова

Отчет подготовили:
Елена Петренко
Ксения Петренко
Елена Галицкая
Анастасия Егорова



Фонд "Общественное мнение"

119421, Москва,
ул. Обручева, 26, корп. 2
телефон: 745-87-65,
факс: 745-89-03
e-mail: fom@fom.ru
internet: www.fom.ru

Источник данных

С 24 ноября по 14 декабря 2006 года Фондом "Общественное мнение" проведен опрос 9000 российских семей (домохозяйств), проживающих в городах и селах всех регионов Российской Федерации по территориальной общенациональной репрезентативной выборке.

Анкета содержала 210 вопросов, сгруппированных в восемь блоков, включая идентификационный (для скринингового отбора):

- идентификация домохозяйства и отношение к высшему образованию;
- семьи дошкольников – затраты на воспитание ребенка;
- семьи школьников, учащихся ПТУ или начальных курсов профессиональных колледжей – затраты на образование;
- семьи, в которых ребенок готовился и/или поступал в вуз или ССУЗ – затраты на подготовку и поступление в вуз/ССУЗ;
- семьи студентов вузов или ССУЗов – затраты на обучение;
- семьи, в которых в 2004–2005 учебном году обучался кто-либо из членов семьи в возрасте от 23 до 60 лет, – затраты на обучение;
- социально-профессиональный статус домохозяйства;
- кредитно-финансовый опыт домохозяйства.

Обратим внимание на одну методическую особенность. Так сложилось, что полевые работы 4-й волны Мониторинга экономики образования проводились зимой 2006 г. и респонденты отвечали на вопросы о затратах на обучение детей в текущем 2005–2006 учебном году. Полевые работы 5-й волны проводились в ноябре 2006 г., и респонденты отвечали на вопросы о затратах на обучение детей в прошлом 2005–2006 учебном году. Мы имели возможность сравнить оценки затрат на обучение детей в 2005–2006 учебном году, которые давали участники опроса 4-й волны с теми, которые дали участники опроса 5-й волны. Тем самым была проведена методическая экспертиза устойчивости оценок, которые дают респонденты, частоты и размеров их семейных трат на те или иные нужды в связи с обучением детей и взрослых. Подчеркнем, что в 5-й волне, как и в двух предыдущих волнах (2-й и 3-й) Мониторинга, затраты семей на обучение и на поступление оценивались респондентами относительно прошлого учебного года.

Всего по общероссийской выборке было опрошено 8998 домохозяйств, в том числе: 516 – в Москве, 294 – в Санкт-Петербурге, 822 – в региональных центрах численностью более 1 млн жителей, 1530 – в региональных центрах менее 1 млн жителей, 3405 – в малых городах и поселках городского типа, 2431 – в селах.

Кроме того, по сепаратной репрезентативной московской выборке было обследовано 2999 домохозяйств.

В опросе принимали участие следующие группы респондентов:

Группы респондентов	Кол-во интервью	
	РФ	Москва
Родители ¹ детей от 4 до 22 лет	5061	1681
Родители дошкольников от 4 лет	781	262
Родители младших школьников (1–4 класс)	805	285
Родители школьников средних классов (5–9 класс)	1166	351
Родители старших школьников (10–11 класс)	390	141
Родители учащихся ПТУ	258	57
Родители студентов ССУЗов в возрасте до 22 лет включительно	380	89
Родители студентов вузов в возрасте до 22 лет включительно	789	431
Взрослые от 23 до 60 лет, обучавшиеся в 2004–2005 учебном году	898	400

Введение

Как и в предыдущих волнах Мониторинга экономики образования, если в отобранных до-мохозяйстве имелись дети или молодежь от 4-х до 22-х лет, то респонденты отвечали на блоки вопросов о семейных затратах на образование ребенка (случайно отобранного в тех случаях, когда в семье было два или более детей соответствующего возраста).

Если в отобранных домохозяйствах были взрослые трудоспособного возраста (от 23 лет до 60 лет), которые завершали основное или получали дополнительное образование в тек-кущем учебном году, то респонденты отвечали на вопросы о семейных затратах на обра-зование взрослого члена семьи (случайно отобранного, если в семье было два и более та-ких взрослых).

В первом разделе данного отчета дается общий **обзор результатов** опроса российских до-мохозяйств, проведенного в рамках 5-й волны проекта Мониторинг экономики образования.

Во втором разделе рассматриваются образовательные стратегии детей и взрослых и затра-ты семей на их реализацию.

В третьем разделе сравниваются образовательные траектории детей из разных типов семей.

Как и в предыдущей волне "Мониторинга экономики образования", все расходы респонден-тов на оплату тех или иных товаров, услуг, необходимых для обеспечения образовательного процесса, подразделяются, в зависимости от их целевого назначения, на четыре укрупнен-ные категории²: *расходы на поступление в образовательное учреждение, плата за обуче-ние, сопутствующие расходы и затраты на дополнительные образовательные услуги*.

Расходы на поступление включают все затраты, необходимые для получения права на ос-воение разных ступеней основной образовательной программы, гарантированной Госу-дарственным образовательным стандартом (ГОС). К этой категории были отнесены все

¹ Родителями далее будут называться близкие родственники (бабушки, дедушки и пр.) детей, проживающие с ними в одной семье, отвечавшие на вопросы об образовании детей (информаторы).

² См.: Мониторинг экономики образования. Образование детей и взрослых: семейные проекты траекторий. Информационный бюллетень. М., 2005. № 7 (15). С. 5–6.

статьи затрат на подготовку к сдаче вступительных экзаменов (официальную и неофициальную плату в учреждения и частным лицам), платное прохождение медкомиссий, вступительные (спонсорские) взносы при поступлении и т. п.

Плата за обучение включает, помимо официальных платежей за обучение, и плату за посещение групп продленного дня. К этой же категории затрат были отнесены коллективные взносы на ремонт, охрану, оборудование и др., взносы в "фонды" класса, школы, на коллективные подарки педагогам к праздникам и т. п. Сюда же включалась индивидуальная оплата "за особое отношение" к учащемуся при выставлении оценок, переводе в следующий класс (на следующий курс), во время итоговой аттестации. Отметим, что все перечисленные затраты непосредственно связаны с учебным процессом, частью которого является прохождение процедур промежуточной и итоговой аттестации.

Сопутствующие расходы связаны не с самим процессом обучения, а с приобретением необходимой для участия в нем "экипировки" дошкольника, школьника или студента (книги, канцтовары, форма и т. п.), а также затраты, позволяющие учащемуся социализироваться в коллективе: участвовать наравне с другими в коллективных мероприятиях, поездках, платных экскурсиях и т. п.

Расходы на дополнительные образовательные услуги включают оплату посещения кружков, секций, репетиторства по программе и углубленного изучения отдельных предметов, формальные и неформальные платежи учреждениям дополнительного образования и т. п.

При анализе данных, где участвует переменная "*образование родителей*", подразумевается тот член семьи, чей образовательный уровень самый высокий. Как показывают социологические исследования, если у отца и матери уровни образования существенно различаются, то большее влияние на выбор образовательной стратегии ребенка оказывает тот родитель, чей индивидуальный социальный статус выше³.

При анализе мы оперировали простыми среднеарифметическими величинами целевых и посттатейных расходов. При этом из расчетов **исключались все респонденты, указавшие нулевые затраты или не назвавшие суммы расходов**, понесенных по конкретной статье.

Междуд числовыми значениями показателей, приводимых на графиках, в тексте и в таблицах, возможны расхождения (не более 0,5%) из-за разных режимов округления данных при расчетах.

³ Винтин И. А. Особенности социального самоопределения старшеклассников // Социологические исследования. 2004. №2. С. 88.

Раздел I. Обзор основных результатов исследования

В рамках общероссийского опроса 9% интервью были проведены в Москве и Санкт-Петербурге, 9% – в мегаполисах (региональных административных центрах с числом жителей 1 млн и выше), 17% – в больших городах (региональных административных центрах с числом жителей менее 1 млн), 38% – в малых городах, райцентрах, поселках городского типа, 27% – в сельских населенных пунктах.

Среди домохозяйств, принявших участие в общероссийском опросе, было 3% семей предпринимателей⁴, 3% – руководителей высшего звена, 29% – руководителей подразделений и специалистов, 12% семей служащих и технических исполнителей, 26% – рабочих и 9% семей пенсионеров.

В домохозяйствах московской выборки было 2% семей предпринимателей, 7% – руководителей высшего звена, 52% – руководителей подразделений и специалистов, 14% – служащих и технических исполнителей, 10% семей рабочих и 12% – пенсионеров.

Почти в трети (31%) домохозяйств РФ, участвующих в опросе, хотя бы один из членов семьи имел диплом специалиста или магистра, в 10% семей – диплом бакалавра или неоконченное (3–4 курса) высшее образование (всего 41%), в 35% – среднее профессиональное, в 13% – среднее общее (10–11 классов средней школы), в 4% – начальное профессиональное, в 8% – основное общее (9 классов) образование и ниже. Иными словами, сегодня в 76% российских домохозяйств хотя бы у одного из членов семьи уровень образования не ниже среднего профессионального.

В подавляющем большинстве московских домохозяйств (61%) хотя бы у одного из членов семьи был диплом специалиста, бакалавра или магистра, у 20% – среднее профессиональное, у 6% – среднее общее (10–11 классов средней школы), у 2% – начальное профессиональное, у 1% – основное общее (9 классов) образование и ниже.

Высшее образование как ценность

Основное внимание будем уделять здесь и далее анализу результатов общероссийского опроса, а данные московской выборки будем приводить лишь для сравнения.

Результаты опроса убедительно свидетельствуют, что такая составляющая социального капитала семьи, как уровень образования, является мощным стимулом образовательной активности и детей, и взрослых. Так, в половине домохозяйств (51%), где у кого-либо из членов семьи уже есть высшее образование, кто-то из остальных взрослых (от 23 до 60 лет) намерен в ближайшие годы продолжать свое образование. А в домохозяйствах, где на момент опроса уже есть обучающиеся взрослые, стремление повышать уровень квалификации у других членов семьи еще выше: уже в 65% семей есть домочадцы, намеренные продолжить свое образование.

Среди респондентов, в семьях которых есть дети или молодежь в возрасте от 4 до 22 лет, подавляющее большинство (77%) считают важным дать им высшее образование. Более половины (56%) семей готовы ради этого пойти на серьезные материальные затраты.

⁴ Учитывался профессиональный статус / уровень образования того члена семьи, у которого, по словам респондентов, был самый высокий доход / самый высокий уровень образования.

Судя по результатам 2-й, 3-й и 5-й волн Мониторинга экономики образования, установка российских семей на то, чтобы дети получили высшее образование, как минимум, не ослабевает (см. *рис. 1*).



•Готовность семей к серьезным тратам ради высшего образования детей

- Доля (%) семей с детьми от 4 до 22 лет, которые:
 - считают важным дать детям высшее образование
 - и готовы ради того, чтобы дети получили высшее образование, пойти на серьезные материальные затраты

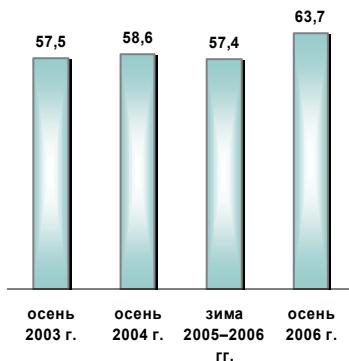


Рисунок 1

Чем выше образовательный капитал семьи, тем сильнее проявляется готовность к серьезным материальным затратам ради его воспроизводства.

Сильнее всего установка на высшее образование выражена у родителей студентов вузов, а слабее всего – в семьях учащихся ПТУ (см. *табл. 1*).

Таблица 1

	Дети учатся в...			
	...ПТУ	...ССУЗе	...10–11 классах	...вузе
Считают важным дать детям высшее образование	84%	90%	93%	96%
Готовы к серьезным затратам на высшее образование детей	51%	64%	71%	83%
Доход на члена семьи в месяц (среднее значение самооценки), руб.	3568	3883	4263	5347

Обратим внимание, что уровень дохода семей студентов вузов в полтора раза превосходит соответствующий показатель для семей учащихся ПТУ. Этот же феномен мы наблюдали и на предшествующих волнах Мониторинга. С одной стороны, эти наблюдения подтверждают хорошо известный по опросам общественного мнения факт: в семьях с высшим образованием заметно выше уровень дохода, чем в домохозяйствах с более низким уровнем образования. А с другой – 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. Развилка в детских образовательных траекториях, предусматривающих либо преодоление, либо обход барьеров доступа к высшему образованию, появляется после завершения детьми основного школьного образования. Домохозяйства, которые либо слабо мотивированы к по-

лучению их детьми высшего образования, либо полагают семейные ресурсы (в том числе и уровень подготовки ребенка) недостаточными для этого, выстраивают альтернативные образовательные траектории – обучение в ПТУ или ССУЗе.

Респонденты считают важным дать детям высшее образование прежде всего для того, чтобы они могли: найти хорошо оплачиваемую работу; стать востребованными специалистами; добиться успеха, сделать карьеру; найти интересную, творческую работу; стать культурными людьми; пользоваться уважением окружающих; жить среди образованных людей (см. *рис. 2*).

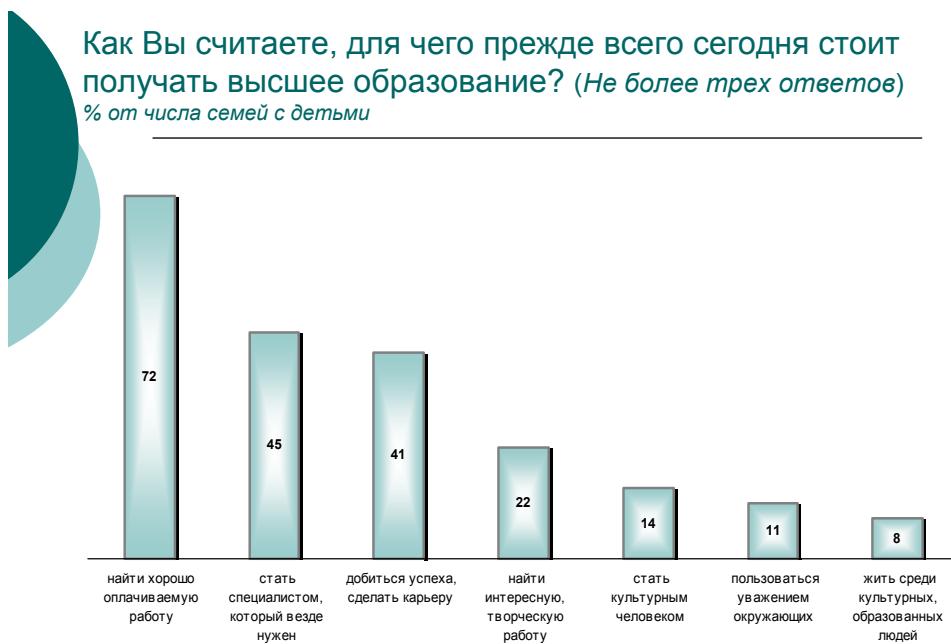


Рисунок 2

Как видим, на первое место среди основных мотиваций выходят инструментальные ценности: хорошо оплачиваемая работа (72%), востребованная профессия (45%), возможность сделать карьеру (41%). Культурные, духовные ценности, приверженность которым россияне декларировали еще лет десять назад, обозначенные в данном опросе как "возможность найти интересную, творческую работу", "стать культурным человеком", "пользоваться уважением окружающих", "жить среди культурных, образованных людей" отходят на второй план.

Распределения ответов на вопрос о мотивациях получения высшего образования существенно различались в зависимости от того, в каком учебном заведении учится ребенок. Так, позицию "найти хорошо оплачиваемую работу" выбрали от 69% опрошенных в семьях учащихся ПТУ до 75% в семьях студентов вузов; позицию "добиться успеха, сделать карьеру" – от 39% до 49% соответственно. При этом перечисленные "культурные" мотивации, в середине 20 века занимавшие лидирующие позиции, сегодня оказались на периферии и практически во всех рассматриваемых группах набирают от 10% до 25%.

Родители девочек более ориентированы на получение детьми высшего образования, чем родители мальчиков. Среди родителей девочек 92% считают, что в наше время важно иметь высшее образование; 70% – готовы пойти на серьезные материальные затраты ради того, чтобы их дочери получили высшее образование (в среднем по выборке – 77% и 56% соответственно).

Цели получения высшего образования родители и мальчиков, и девочек называют все те же – хорошо оплачиваемая работа, востребованная специальность, возможность сделать карьеру. Если у родителей мальчиков иерархия целей высшего образования совпадет со средними показателями по выборке, то родители девочек чаще декларируют необходимость получения высшего образования прежде всего для того, чтобы сделать карьеру и иметь возможность найти интересную работу.

Еще одно наблюдение, подтверждающее ценность для респондентов **любого** высшего образования, независимо от его качества. Респондентам из семей с детьми была предложена гипотетическая ситуация (см. *рис.3*):

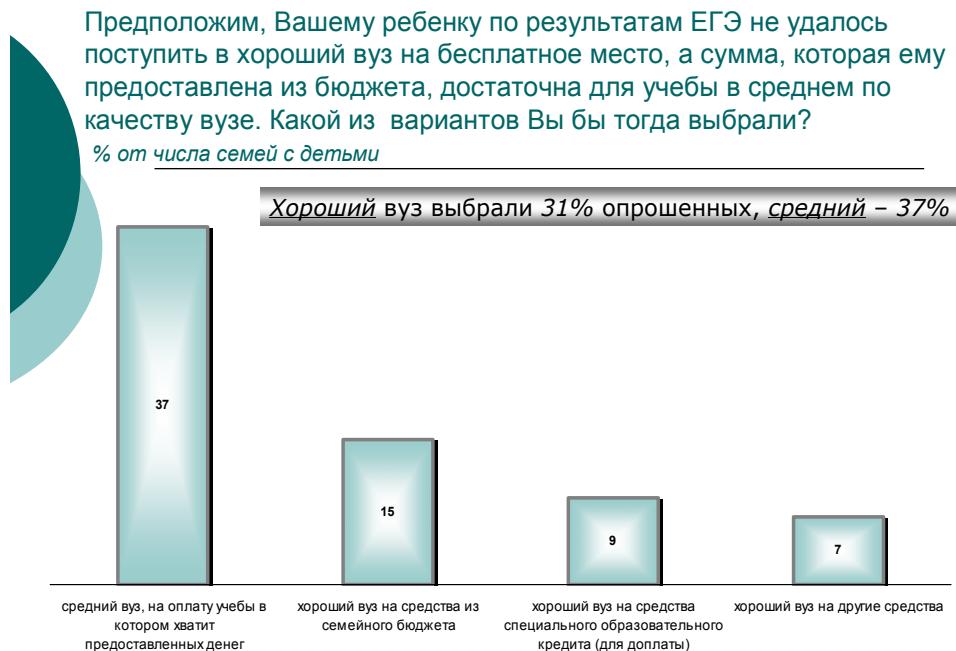


Рисунок 3

Более трети (37%) домохозяйств с детьми 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 последний. 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.

В то же время почти треть опрошенных (31%) считают, что ребенку надо пойти учиться в "хороший" вуз, а недостающие деньги семья может либо выкроить из своего бюджета (15%), либо взять долгосрочный образовательный (9%) кредит в банке, взять обычный кредит в банке (2%), либо найти деньги в другом месте (5%).

Характерно, что среди респондентов, считающих, что высшее образование поможет их ребенку добиться успеха и сделать карьеру, доля предпочитающих оплатить его учебу в "хорошем" вузе несколько выше (35%). Более половины таких респондентов готовы были бы в случае необходимости попытаться занять необходимую сумму на приемлемых условиях. Как правило, такие люди чаще других осведомлены о том, что некоторые банки при государственной поддержке предоставляют специальные образовательные кредиты под невысокий процент и на длительный срок.

В случае, если бы на оплату обучения потребовалась значительная сумма, в группах считающих, что высшее образование нужно для получения востребованной специальности, и полагающих, что оно необходимо, чтобы сделать карьеру, более чем по трети респондентов сделали бы выбор в пользу специального образовательного кредита (соответственно 38% и 39% – против 34% в среднем по выборке).

Иными словами, установка дать детям высшее образование особенно выражена среди тех, кто нацеливает их на личный успех, карьеру и получение востребованной высокооплачиваемой специальности. Эти люди предпочли бы, чтобы их дети обучались в хороших вузах, и для этого готовы взять кредит на приемлемых условиях.

Весьма показательно распределение ориентаций на "средний" и "хороший" вуз в зависимости от выбранных образовательных стратегий (см. табл. 2).

Таблица 2

Ориентации на...	Дети учатся в...			
	ПТУ	ССУЗе	10–11 классах	вузе
...средний по качеству вуз	43%	45%	41%	33%
...хороший вуз на средства из семейного бюджета	11%	13%	15%	24%
...хороший вуз на средства специального образовательного кредита	5%	6%	8%	8%

Как видим, все рассматриваемые группы домохозяйств отдали предпочтение среднему вузу, т.е. пусть некачественному, 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. Тем самым такие респонденты демонстрируют явную готовность инвестировать семейные средства в качественное высшее образование детей.

Компромиссный вариант высшего образования (средний по качеству вуз) чаще выбирают родители студентов ССУЗов: социального капитала семьи сегодня хватает только на обучение ребенка в ССУЗе при высокой ценности высшего образования (90%) и относительно низкой (64%) готовности к серьезным материальным затратам на это.

Приведенные результаты демонстрируют пока еще невысокую (даже для гипотетической ситуации) готовность респондентов воспользоваться образовательным кредитом для получения их детьми высшего образования.

Однако респонденты из семей, уже имеющих опыт пользования банковскими кредитами, заметно активнее представителей всех других групп заявляют (62%) о готовности воспользоваться специальным образовательным кредитом для оплаты высшего образования. Судя по всему, для респондентов из этой группы высшее образование имеет инструментальную ценность – здесь каждый второй (52%) считает целью получения вузовского диплома "хорошо оплачиваемую работу".

Еще раз подчеркнем, что установка на получение высшего образования и готовность к серьезным затратам на это зависят и от образовательного, и от должностного статуса представителей домохозяйства – последнее, очевидно, связано с тем, как семья оценивает материальные ресурсы, необходимые ей для доступа к высшему образованию.

Раздел II. Затраты семей на образование детей и взрослых

Воспитание и образование дошкольников

Пятая часть всех дошкольников (19%) не посещают детские дошкольные учреждения. В ходе 5-й волны Мониторинга были выявлены те же самые барьеры, препятствующие гражданам пользоваться услугами дошкольных воспитательных учреждений, что и в предшествующих исследованиях.

Половина семей, желающих, но не имеющих возможности отдать ребенка в детский сад, ссылаются на отсутствие не слишком дорогого, хорошего садика поблизости от места их проживания или на отсутствие мест в таком саду. Другая половина родителей, чьи дети не посещали детский сад, не намерены доверять воспитание ребенка дошкольному учреждению и предпочитают пользоваться услугами няни или кого-то из родственников. Аргументируя свою позицию, такие родители говорят либо о том, что ходить в сад ребенку не позволяет здоровье, либо о том, что дома ему лучше. В этом случае обращению к услугам дошкольного учреждения, судя по всему, препятствует главным образом их неудовлетворительное качество.

Тем не менее, большинство дошкольников (81%) посещают детские сады: 78% – муниципальные (государственные), 2% – ведомственные и 1% – частные (см. рис. 4).

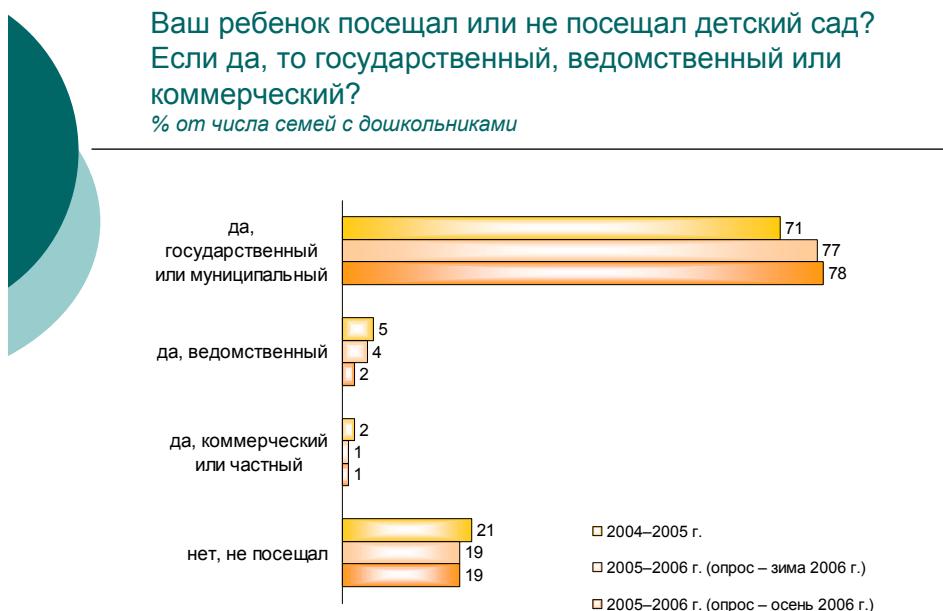


Рисунок 4

Напомним, что, судя по результатам исследований 4-й волны, родители чаще всего выбирают детский сад, ориентируясь на оценки родственников, друзей, соседей (36%), на оценки родителей детей, уже посещающих детский сад (19%), или неформальные беседы с воспитателями (9%).

Среди семейных затрат на воспитание дошкольников респонденты чаще всего упоминают: официальную плату за посещение детского сада (73%); затраты на праздники и коллективные подарки воспитателям и т.п. (59%); взносы на оплату ремонта, охраны, коммунальных услуг, оборудования, материалов, книг и т. п. (50%).

Каждая пятая семья дошкольников (21%) в 2004–2005 учебном году несла расходы на дополнительное образование; при этом 10% оплачивали услуги по дополнительному образованию в своем детском саду, а 5% оплачивали услуги частных лиц.

В почти трети (29%) семей дошкольников ребенок в 2004 году стал первоклассником. При этом у половины таких домохозяйств были затраты на покупку книг, канцтоваров, ксерокопирование и т.п. На официальные и неофициальные вступительные взносы, подарки при поступлении в первый класс тратилась каждая десятая семья первоклассников.

Примерно 12% семей дошкольников отметили, что вообще не тратили в 2004–2005 учебном году денег на воспитание детей.

Судя по результатам опроса, оплата посещения детского дошкольного учреждения является не только самой распространенной, но и самой расходной статьей среди затрат на воспитание дошкольников. Средняя российская семья в 2004–2005 учебном году заплатила за посещение детского сада 6214 рублей. Расходы семей на оплату посещения детского сада в крупных (свыше 1 млн жителей) региональных центрах составили уже 8076 руб., тогда как в селах они были в два раза меньше – 4083 рублей.

За поступление ребенка в детский сад средняя российская семья затратила 2148 руб. (при почти десятикратном разрыве между селом – 370 руб. – и крупными региональными центрами – 3275 рублей).

Семейные затраты на дополнительное образование дошкольников в среднем по стране составили 3132 рублей в год. Следует подчеркнуть, что оплата дополнительного образования дошкольников в семьях респондентов с высшим образованием заметно выше, чем в среднем по выборке (4068 руб.), и более чем в два раза превышает аналогичные траты в семьях лиц без высшего образования – 1838 рублей. Отметим, что наиболее активными потребителями дошкольных образовательных услуг являются семьи с большим социальным капиталом (проживающие в городах-миллионниках и/или где родители имеют высшее образование).

Каждый второй (51%) респондент из семей дошкольников знаком со случаями неофициальных даров, денежных выплат должностным лицам для того, чтобы ребенка приняли в детский сад. Треть (32%) – слышали о неофициальных выплатах для того, чтобы к ребенку в детском саду относились по-особому. Однако лишь 16% родителей дошкольников допускают, что в случае необходимости воспользовались бы подобной практикой. Обратим внимание: когда речь заходит о коррупционных тратах ради приема ребенка в желательную школу, то на подобные сделки согласны уже более четверти (27%) респондентов.

На момент опроса 40% семей дошкольников имели опыт получения кредитов преимущественно на бытовые нужды (для покупки бытовой техники, мебели и т.п.) и на сроки не более 3-х лет.

Более половины (57%) семей дошкольников готовы в случае необходимости занять крупную сумму на оплату обучения кого-либо из членов семьи. Половина (51%) – слышали

о существовании образовательного кредита. Более трети (35%) семей нынешних дошкольников готовы воспользоваться специальным образовательным кредитом.

* * *

Попытаемся сравнить семьи, имеющие детей-дошкольников, в которых: а) родители имеют высшее образование (44% от всех родителей дошкольников); б) родители не имеют высшего образования (56% от всех родителей дошкольников).⁵

Важность получения детьми высшего образования признают подавляющее большинство респондентов, имеющих высшее образование (92% против 68% в среднем по всем семьям с детьми-дошкольниками).

Три четверти (76%) респондентов с высшим образованием готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их дети-дошкольники получили вузовский диплом, в то время как среди остальных родителей дошкольников на такие траты готовы пойти менее двух третей – 61% (в среднем по рассматриваемой группе семей – 68%).

Респонденты без высшего образования чаще нацелены на извлечение из высшего образования материальных благ, то есть на то, чтобы их ребенок в будущем получил хорошо оплачиваемую работу (73%). Тогда как респонденты с высшим образованием чаще других задумываются еще и о профессиональном статусе ребенка, то есть не только о том, чтобы он мог зарабатывать много денег (65%), но и о том, чтобы он стал востребованным специалистом (46%); добился успеха, сделал карьеру (43%); нашел интересную творческую работу (31%) и вырос культурным человеком (24%).

Респонденты с высшим и без высшего образования имеют разные ориентации на то, в вузе какого качества стоит учиться ребенку. Родители без высшего образования чаще предложили бы отправить ребенка учиться в средний по качеству вуз, на оплату обучения в котором хватило бы бюджетных денег, предоставленных в соответствии с результатами ЕГЭ. Респонденты с высшим образованием предпочли бы отдать детей учиться в хороший вуз и занять необходимые средства в долг у родственников или знакомых или взять долгосрочный образовательный кредит в банке.

Четверть респондентов с высшим образованием знают о том, что некоторые банки при государственной поддержке предоставляют специальные образовательные кредиты на льготных условиях. Изыскивая деньги на оплату образования членов семьи, эти респонденты чаще других предпочли бы взять специальный образовательный кредит (35%) или занять у родственников (15%).

Родители, не имеющие высшего образования, чаще, чем в среднем, указывали, что не тратили денег на образование и воспитание ребенка (17%). Наоборот, респонденты с высшим образованием не останавливаются перед тратами на образование и воспитание детей, начиная с дошкольного периода. Основную категорию подобных трат составляют расходы на воспитание в детском саду: оплата посещения детского сада (80%), сбор денег на праздники, коллективные подарки воспитателям (64%), взносы на оплату ремонта, коммунальных услуг детского сада, материалов и оборудования (54%); а также расходы на дополнительное образование ребенка (14%) и траты на подготовку в школу (12%).

⁵ Первые в дальнейшем именуются: "респонденты с высшим образованием", вторые – "респонденты без высшего образования".

Чем выше уровень образования родителей, тем чаще они говорят о расходах на оплату посещения ребенком детского сада, и тем больше тратят на это денег. Если родители с высшим образованием в среднем тратят на оплату посещения детского сада 6123 рубля, то родители без высшего образования – 4991 рубль; расходы на оплату ремонта, материалов и т. д. составляют соответственно 799 и 533 рубля; на праздники и коллективные подарки – 576 и 494 рубля.

Еще большая разница в размерах трат на дополнительное образование – соответственно 3128 и 1607 рублей в среднем. На подготовку к школе родители с высшим образованием тратят 3947 рублей, без высшего – 2254 рублей; на покупку книг, канцелярских товаров к школе – соответственно 2046 рублей и 1458 рублей.

Следует обратить внимание на то, что респонденты с высшим образованием демонстрируют лучшую информированность о неформальных денежных выплатах в детских садах и школах (в частности, за прием и особое отношение к их ребенку). Так, о случаях неофициальной платы за прием в детский сад знают более половины респондентов с высшим образованием (56%), о денежном вознаграждении или ценных подарках за особое отношение к ребенку в детском саду – треть (36%). Примерно такому же количеству (32%) родителей с высшим образованием известно о практике платы за поступление ребенка в школу. При этом респонденты, обладающие вузовскими дипломами, чаще других признаются, что они готовы неофициально платить за прием ребенка в учебное заведение и особое отношение к нему (36%) и, как правило, согласны пойти ради образования ребенка на неофициальные выплаты.

Наоборот, родители дошкольников, не имеющие высшего образования, в большинстве не могут позволить себе неофициально платить за прием их детей в детский сад или школу (70%), поэтому реже выражают готовность идти на подобные траты.

Обратим внимание, что респонденты без высшего образования – это чаще всего сельские жители, граждане с невысоким доходом. Их дети реже посещают детские дошкольные учреждения и крайне редко получают дополнительное дошкольное образование. Родители дошкольников, не имеющие вузовских дипломов, тратят на детский сад, подготовку детей к школе меньше средств, чем респонденты с высшим образованием, кроме того, они не могут дополнительно платить за прием ребенка в детский сад или школу и особое отношение к нему в учебном заведении.

Школьники младших и средних классов (1–9 классы)

Судя по результатам 4-й волны Мониторинга, родители **первоклассников** чаще всего выбирали школу для своих детей из числа двух-трех учебных заведений (56%). Критериями выбора служили прежде всего удобное расположение (50%), хорошие учителя (24%), репутация школы (14%). Большинство родителей (43%) получили информацию о школе из разговоров с родственниками, друзьями, знакомыми, пятая часть (19%) – из разговоров с родителями детей, посещающих эту школу, а каждый восьмой (13%) – из разговоров с учителями, директором, работниками органов образования.

Результаты 5-й волны Мониторинга показали, что почти треть (30%) учащихся начальных и 5-9-х классов в 2004-2005 учебном году учились в школах (гимназиях, лицеях) с углубленным изучением предметов. За счет выбора частью юношей и девушек альтернативных образовательных стратегий после 9-го класса доля старшеклассников, обучающихся в гимназиях, становится больше (42%). Последнее свидетельствует о том, что учащиеся

гимназий и лицеев с углубленным изучением предметов чаще учеников других школ за- канчивают курс полного среднего образования (см. рис. 5).

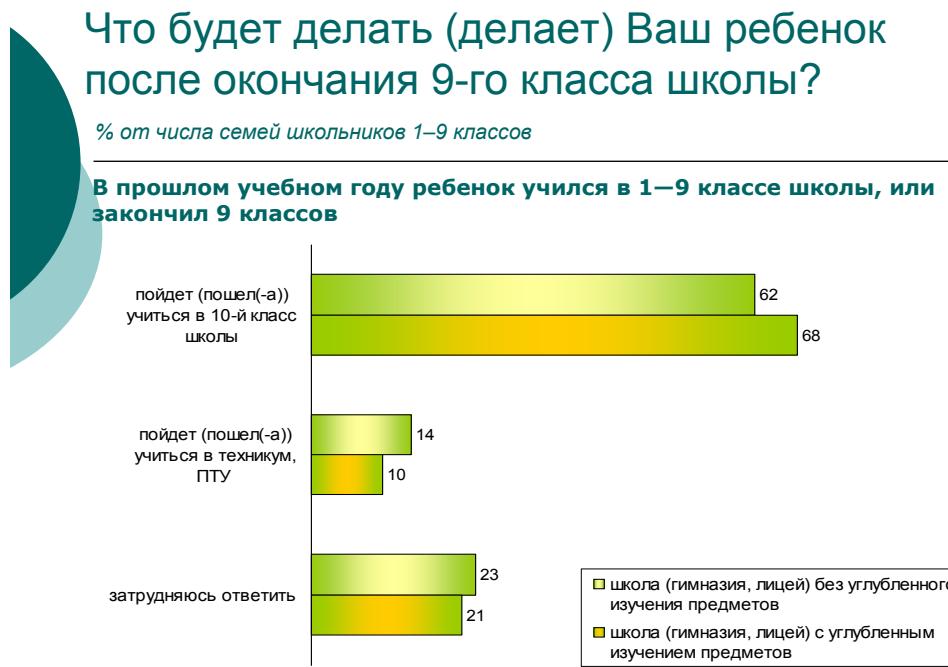


Рисунок 5

По мере взросления ребенка и перехода его из младших классов в средние все более определенными становятся представления родителей об образовательной стратегии для ребенка. Треть (31%) родителей младших школьников (1–4 классы) затруднились определиться, куда пойдет их ребенок после окончания 9-го класса – в 10-й класс, в ПТУ или будет устраиваться на работу. Для родителей школьников 5–9-х классов образовательные траектории детей представляются уже более определенными: 65% сказали, что дети будут продолжать учебу в 10–11-х классах (среди родителей младших школьников так полагали 62%); 17% – что дети пойдут учиться в ПТУ (среди родителей учащихся 1–4-го класса – только 7%); 1% родителей планируют завершить образование ребенка на данном этапе и попытаться найти для него работу. Не определились с образовательной траекторией для своих детей только 16% родителей учащихся 5–9 классов.

Результаты исследования свидетельствуют, что в школах (лицеях, гимназиях) с углубленным изучением предметов заметно выше доля отличников, чем в обычных школах (среди учеников младших классов – 50% против 44%, среди учеников старших классов – 36% против 32% соответственно). Среди семей "гимназистов" заметно сильнее выражена ориентация на получение полного среднего образования, чем среди семей обычных школьников – такую стратегию для своих детей выбирают 66% родителей младших "гимназистов" и 69% – старших; альтернативные образовательные стратегии рассматривают лишь 5% и 14% соответственно.

Чем больше семейный социальный капитал, тем чаще дети учатся в гимназии, лицее, или школе с углубленном изучением предметов. Так, в семьях с образованием не выше среднего общего в 5–9 классах гимназий учатся 24% детей, а в семьях с высшим образованием – 37%; в семьях из нижней квантили по уровню дохода – 19%, а из верхней квантили – в два раза больше (39%).

Если почти половина (45%) школьников 1–4 классов учатся практически на "отлично", и только каждый пятый (21%) – на "удовлетворительно", то в 5–9 классах "отличников" уже всего лишь треть (33%), а доля "троечников" возрастает почти в 2 раза – до 37%. Такое же соотношение по успеваемости сохраняется и в старших классах школы.

А вот в гимназиях и лицеях успеваемость несколько выше, чем в обычных школах: на "отлично" учатся 50% "гимназистов" младших классов и 36% – старших.

Большинство "отличников" (78%) продолжат после 9-го класса обучение в 10-м классе. Иную образовательную стратегию планируют лишь 9% из них. Среди "троечников" же около трети (28%) планируют после окончания 9-го класса пойти учиться в профессиональный колледж (лицей, ПТУ).

Обучение в 10-м классе заметно чаще других выбирают семьи с высоким уровнем дохода (74%) и с высшим образованием (73%). Получение начального профессионального образования планирует четверть родителей с образованием не выше среднего общего и столько же семей из нижней квантальной группы по уровню дохода.

У родителей с высшим образованием более сильная заинтересованность в том, чтобы их дети тоже получили высшее образование. Эти дети чаще посещают внешкольные мероприятия (походы, экскурсии), получают дополнительное образование. Кроме того, дети родителей с высшим образованием учатся лучше, чем дети родителей с более низким уровнем образования.

Результаты 5-й волны Мониторинга показали, что по всем статьям затрат на обучение школьников и младших (1–4-е), и средних (5–9-е) классов родители с высшим образованием тратились гораздо чаще, чем родители с образованием не выше среднего общего. Так, на праздники, подарки учителям среди родителей учеников 5–9-х классов с высшим образованием вносили деньги 73%, а среди родителей со средним общим – 65%; на походы в театр, экскурсии – 59% и 32% соответственно; а за дополнительное образование ребенка платили 28% и 13% соответственно.

Судя по полученным оценкам, родители с высшим образованием в 2004–2005 учебном году тратили в два раза больше денег и на обучение ребенка в 5–9 классах (2824 руб. против 1295 руб.), и на его дополнительное образование (6133 руб. против 3112 руб.), чем семьи, в которых уровень образования был ниже.

Что же касается возможности взять специальный образовательный кредит, то здесь самую активную позицию занимают родители школьников 5–9 классов с высшим образованием: среди них 45% готовы в случае необходимости рассмотреть вариант получения такого кредита для обучения ребенка, тогда как среди родителей со средним общим образованием к этому склоняются лишь 32%.

* * *

Судя по ответам респондентов, чем выше административный статус населенного пункта, тем дороже обходится обучение школьника.

В целом жители мегаполисов тратят на образование младших школьников большие суммы, чем жители крупных городов. Так, на взносы в фонд класса, школы, на праздники и подарки учителям жители мегаполисов тратят в среднем 1271 рубль, а жители крупных

городов – 928 рублей; на коллективные походы в театр, экскурсии, поездки – соответственно 935 рублей и 494 рубля, на частные занятия с ребенком по предметам, изучаемым в школе, – соответственно 6879 рублей и 4652 рубля; на взносы на ремонт, охрану, книги, оборудование – соответственно 977 рублей и 664 рубля, на материалы и принадлежности для дополнительного образования – соответственно 2412 и 1786 рублей.

При этом жители мегаполисов реже жителей населенных пунктов других типов тратят деньги на группу продленного дня и организованное питание детей в школе (26% против 33% в среднем для всех родителей младших школьников). Однако в мегаполисах эти услуги обходятся дороже, чем в других населенных пунктах. Жители мегаполисов на оплату групп продленного дня и организованного питания тратят в среднем 2941 рубль, жители крупных городов – 2435 рублей, малых городов – 2071 рубль, села – 1491 рубль.

Сходная картина наблюдается и по затратам на обучение детей в средних (5–9-х) классах. На сбор денег на праздники, подарки учителям жители мегаполисов тратят в среднем 1140 рублей, а жители крупных городов – 842 рубля. На посещение театров, экскурсии, поездки первые тратят в среднем 969 рублей, а вторые – 803 рубля. Самых больших затрат требуют частные занятия с ребенком по предметам, изучаемым в школе. Жители мегаполисов тратят на них 8273 рубля, а жители крупных городов – 4352 рубля.

Сбор денег на праздники, подарки учителям жители мегаполисов тратят в среднем 1140 рублей, а жители крупных городов – 842 рубля. На посещения театров, экскурсии, поездки первые тратят в среднем 969 рублей, а вторые – 803 рубля. Самых больших затрат требуют частные занятия с ребенком по предметам, изучаемым в школе. Жители мегаполисов в среднем тратят на них 8273 рубля, а жители крупных городов – 4352 рубля.

Жители мегаполисов в связи с учебой детей чаще среднего несут затраты: на взносы в фонд класса, школы, на праздники, подарки учителям (76%); на коллективные походы в театр, экскурсии (66%); на частные занятия по предметам, изучаемым в школе (16%); на оплату учреждениям за услуги дополнительного образования (17%).

У жителей крупных городов похожая структура затрат в связи с учебой ребенка, однако для них актуальны еще выплаты на ремонт, оплату коммунальных платежей, охрану, оборудование, материалы (79%).

Жители сел ограничены в средствах и стараются выбирать наименее затратные стратегии получения детьми образования. Но они чаще других несут затраты на оплату групп продленного дня, организованное питание в школе (29%). Это обходится им в среднем в 1609 рублей.

Как и в предыдущих волнах мониторинга, результаты свидетельствуют, что чем выше статус поселения, тем чаще респонденты упоминают о случаях коррупции в школе.

Большинство (67%) сельских жителей не слышали о случаях неофициальной платы директору или учителям за то, чтобы ребенку ставили повышенные оценки в четверти или на экзамене. Четыре пятых из них (80%) отмечают, что если бы такие ситуации возникли, то они не смогли бы платить.

Жители мегаполисов и крупных городов (соответственно 42% и 43%) знают или слышали о случаях неофициальных выплат учителям или директорам школ за то, чтобы детям ставили повышенные оценки в четвертях или на экзаменах. Более трети жителей мегаполисов (39%) признают, что у них в принципе есть возможность платить за подобные услуги.

В заключение отметим, что дети жителей мегаполисов чаще среднего учатся в школах или гимназиях с углубленным или профильным изучением предметов (42%), наоборот, в селах подавляющее большинство (82%) детей посещают обычные учебные заведения.

Жители мегаполисов чаще других (15% против 9% в среднем) отмечали, что в этом году их дети перешли в другую школу. Причем каждый третий из поменявших школу признался, что переход сопровождался дополнительными затратами.

Старшие школьники и учащиеся ПТУ

Как следует из результатов опроса, среди домохозяйств, которые уже определились с образовательной стратегией для своего ребенка-девятиклассника, 79% планировали продолжить обучение ребенка в старших классах средней школы, а 21% – были намерены дать ребенку начальное профессиональное образование.

Судя по всему, жизнь вносит определенные корректизы в планы относительно образования детей. В 2004–2005 учебном году только в 60% семей, где были дети соответствующего возраста, дети учились в старших (10–11) классах средней школы, а в 40% семей – в ПТУ.

И для родителей старших школьников, и для родителей учащихся ПТУ высшее образование имеет сегодня преимущественно инструментальную ценность, символизирующую накопление социального капитала. И в тех, и в других семьях чаще убеждены, что сегодня высшее образование необходимо, чтобы найти высокооплачиваемую работу, быть востребованным специалистом и сделать удачную карьеру (см. табл. 3).

Таблица 3

Сегодня стоит получать высшее образование, чтобы...	Старшие школьники (10–11 класс)	Учащиеся ПТУ
...найти хорошо оплачиваемую работу	70%	69%
...стать специалистом, который везде нужен	47%	44%
...добиться успеха, сделать карьеру	45%	36%
...найти интересную, творческую работу	25%	24%

Тем не менее, лишь каждая вторая (51%) семья учащихся ПТУ готова к серьезным затратам ради получения ребенком высшего образования. Семьи старших школьников чаще (71%) готовы к серьезным затратам ради высшего образования детей. Скорее всего, здесь все дело в представлениях о ресурсах, необходимых для получения высшего образования. В соответствии с такими представлениями семьи и выстраивают ориентировочные образовательные стратегии для своих детей (см. таблицу 4).

Таблица 4

После окончания школы/ПТУ ребенок будет...	Старшие школьники (10–11 класс)		Учащиеся ПТУ
	гимназии	обычные школы	
...учиться в вузе	80%	58%	23%
...учиться в ССУЗе	13%	25%	6%
...работать	2%	5%	33%
...служить в армии	1%	3%	12%
Другое	1%	0%	5%
Затруднились ответить	3%	7%	21%

Образовательные стратегии старшеклассников (особенно из гимназий с углубленном изучением предметов) выглядят гораздо более определенными, чем аналогичные стратегии

учащихся ПТУ, среди семей которых каждая пятая (21%) пока еще не определилась с дальнейшей судьбой своего ребенка.

Большинство (87%) старшеклассников намерены продолжить обучение в вузах и ССУЗах. Среди выпускников ПТУ учиться дальше планируют менее трети (29%), а почти половина (45%) из них будут устраиваться на работу либо пойдут служить в армию. Судя по полученным ответам, среди призывников текущего года будет в шесть раз больше выпускников ПТУ, чем ребят со средним общим образованием.

Выпускники гимназий с углубленным изучением предметов практически однозначно (80%) ориентированы на поступление в вуз.

Столь же высок спрос на высшее образование среди старшеклассников, обучающихся на "отлично" (88%).

Среди абитуриентов ССУЗов в два раза чаще (25% против 13%) можно встретить выпускников обычных школ, чем окончивших гимназии, и в три с половиной раза чаще (32% против 9%) – троичников, чем отличников. Среднее профессиональное образование рассматривается в качестве приемлемой образовательной стратегии теми категориями семей, социальный капитал которых не позволяет им рассчитывать на то, что ребенок преодолеет барьеры на пути доступа к высшему образованию, в том числе и из-за низкого качества школьной подготовки.

Таблица 5

После окончания школы/ ПТУ ребенок будет...	Старшие школьники (10–11 класс)			Учащиеся ПТУ		
	отличники	хорошисты	троичники	отличники	хорошисты	троичники
...учиться в вузе	88%	63%	46%	30%	29%	17%
...учиться в ССУЗе	9%	21%	32%	4%	6%	7%
...работать/служить в армии	2%	3%	16%	30%	45%	50%

Еще одно примечательное наблюдение. Выпускники ПТУ весьма редко рассматривают обучение в ССУЗе как приемлемую для себя образовательную стратегию. Четверо из пятерых (79%) выпускников ПТУ, собирающихся продолжить свое образование, намереваются делать это в вузе. Это ребята, обучающиеся на "хорошо" и "отлично". Напомним, что высшее образование и для этой категории семей имеет высокую ценность и что они чаще других предпочитают "средний" вуз "хорошему". Реально оценивая свою подготовку, такие ребята надеются преодолеть барьеры на пути доступа к получению образования в "среднем" вузе. И последнее. В каждой третьей семье учащихся ПТУ, которые собираются получать высшее образование (32%), кто-либо из членов семьи имеет высшее образование, а половина "кормильцев" работает не в сфере производства (31% – в сфере услуг и 21% – в сфере образования, здравоохранения, науки). Иными словами, социальный капитал семьи явно не очень низкий.

Выбор разных стратегий дальнейшего обучения старшеклассниками и учащимися ПТУ в какой-то мере определяется их социально-демографическими характеристиками. Старшеклассники (их средний возраст 17 лет) несколько моложе учащихся ПТУ (средний возраст – 18 лет), среди них больше девушек, чем юношей (59% против 41%), тогда как среди учащихся ПТУ гендерное соотношение прямо противоположное: 60% юношей и 40% девушек.

* * *

Результаты опроса вновь, как и предыдущих волнах Мониторинга экономики образования, свидетельствуют, что затраты семей на обучение детей различаются в зависимости от выбранной образовательной траектории (см. табл. 6).

Таблица 6

Траты	Гимназия	Обычная школа	ПТУ
Официальная плата за обучение	17% (10304 руб.)	6% (7213 руб.)	22% (9766 руб.)
Учебники, канцтовары, форма	85% (3499 руб.)	80% (2544 руб.)	68% (2096 руб.)
Взносы в фонд учебного заведения, на праздники, подарки	72% (2090 руб.)	68% (1083 руб.)	40% (658 руб.)
Взносы на театр, экскурсии, походы	52% (1018 руб.)	42% (977 руб.)	20% (640 руб.)
Взносы на ремонт, охрану, оборудование, коммунальные услуги	70% (714 руб.)	67% (580 руб.)	31% (647 руб.)
Дополнительное образование	24% (7920 руб.)	12% (4775 руб.)	6% (4953 руб.)
Затрат не было	1%	4%	9%

Как следует из описаний респондентами затрат на обучение детей в старших классах/ПТУ, структура трат на обучение во всех типах семей сходна. Однако в группе семей учащихся ПТУ доля домохозяйств, ничего не тративших на обучение ребенка, максимальна – 9%. Да и распространенность, и размеры таких затрат по большинству статей расходов (за исключением официальной платы за обучение) для родителей учащихся ПТУ оказываются меньше, чем для семей старшеклассников.

Официальную плату за обучение вносят пятая часть (22%) семей учащихся ПТУ и только 6% семей старшеклассников обычных школ. А вот по объемам затрат на дополнительное обучение лидируют "гимназисты", а старшеклассники обычных школ платят за такое обучение в два раза меньше.

В фактическую оплату обучения, однако, входят и взносы на ремонт, охрану, оборудование и взносы в фонд учебного заведения, на праздники, подарки и т.п. Так вот, по всем перечисленным статьям расходов семьи старшеклассников (в среднем и по гимназиям, и по обычным школам) тратятся чаще, чем семьи учащихся ПТУ (86% и 67% соответственно), но во второй группе семей несколько выше средний размер выплат за 2005–2006 учебный год, чем в первой (4248 рублей против 3310 рублей соответственно).

Подводя итог сделанным наблюдениям, отметим, что обучение ребенка в ПТУ требует от семьи практически того же самого объема затрат, что и обучение старшеклассника. Однако период, когда семья несет эти затраты, для родителей учащихся ПТУ все же более короткий. Вместе с тем, ребенок оказывается подготовленным к самостоятельной взрослой жизни – каждый второй троичник или хорошист из учащихся ПТУ намерен после окончания обучения идти работать. Но и учебу в ПТУ не следует считать "тупиковой" образовательной траекторией. Здесь многое зависит от способностей ребенка – треть отличников и хорошистов намерены после окончания ПТУ продолжить свое образование в вузе.

Абитуриенты вузов и ССУЗов

Пожалуй, главное различие между абитуриентами ССУЗов и вузов состоит (как это можно было бы предположить на основании уже рассмотренных данных) в социальном капитале их семей, и лишь отчасти – в их собственном культурном капитале. Действительно, абитуриенты вузов чаще – выходцы из семей руководителей и специалистов (статусная составляющая семейного капитала) с высшим образованием (интеллектуальная составляющая), а абитуриенты ССУЗов – из семей рабочих, где уровень образования не выше среднего специального. Поступать в вузы в основном намерены выпускники учебных заведе-

ний крупных административных центров (социокультурная составляющая), а в ССУЗы – малых городов и сел (см. таблицу 7).

Таблица 7

	Вуз	ССУЗ
Образование		
высшее	58%	26%
среднее специальное	32%	46%
среднее общее	4%	16%
ПТУ и ниже	2%	11%
Должность		
руководитель, предприниматель	9%	7%
специалист	47%	30%
служащий	7%	11%
рабочий	21%	39%
Доход на члена семьи в месяц	5560 руб.	4127 руб.
Оценка материального положения семьи		
низкое	27%	36%
среднее	41%	40%
высокое	32%	23%
Тип населенного пункта		
Москва	10%	5%
рег. центр, свыше 1 млн жителей	22%	16%
рег. центр, ниже 1 млн жителей	17%	13%
малый город, пгт	27%	35%
село	24%	30%
Количество детей в семье		
один	65%	62%
двое	32%	30%
трое	3%	5%
четверо и более	0	2%

В семьях, которые низко оценивают свое материальное положение и имеют сравнительно невысокий доход, а так же в многодетных семьях заметно чаще именно обучение в ССУЗе выбирается в качестве приемлемой образовательной траектории для ребенка.

Наличие определенного семейного социального капитала является необходимым условием для выбора стратегии продолжения образования ребенка в вузе или ССУЗе. Однако окончательное решение, будет ли ребенок продолжать учебу и если будет, то где, семья принимает с учетом его "личностного капитала" – успеваемости, способностей, ценностных ориентаций и т. п. Как мы видели, отличники и хорошисты среди старшеклассников заметно чаще ориентируются на продолжение образования в вузе, а троичники – в ССУЗе.

Судя по нашим данным, культурный капитал ребенка сегодня не менее важен для выбора образовательной траектории, чем материальное положение семьи. Так, родители абитуриентов и ССУЗов, и вузов, отвечая на вопрос, чем ограничивался их выбор учебного заведения – способностями ребенка или материальными возможностями семьи, чаще говорили о способностях. Однако в первой группе (абитуриенты ССУЗа) этот перевес оказался небольшим (55% против 47% упомянувших материальные возможности семьи), а во второй – гораздо более значительным (65% против 38%).

Озабоченность родителей абитуриентов вузов личностным капиталом ребенка проявляется и в ответах на вопрос о том, как долго он готовился к поступлению. Судя по ответам респондентов, треть абитуриентов вузов (34%) готовились к поступлению в течение года и дольше. В ССУЗах таких – в два раза меньше (15%). Практически не готовились к поступлению среди

абитуриентов вузов только 2%, а в ССУЗах – каждый пятый (22%). Это еще одно свидетельство низкой приоритетности личностного капитала для абитуриентов ССУЗов (см. *рис. 6*).

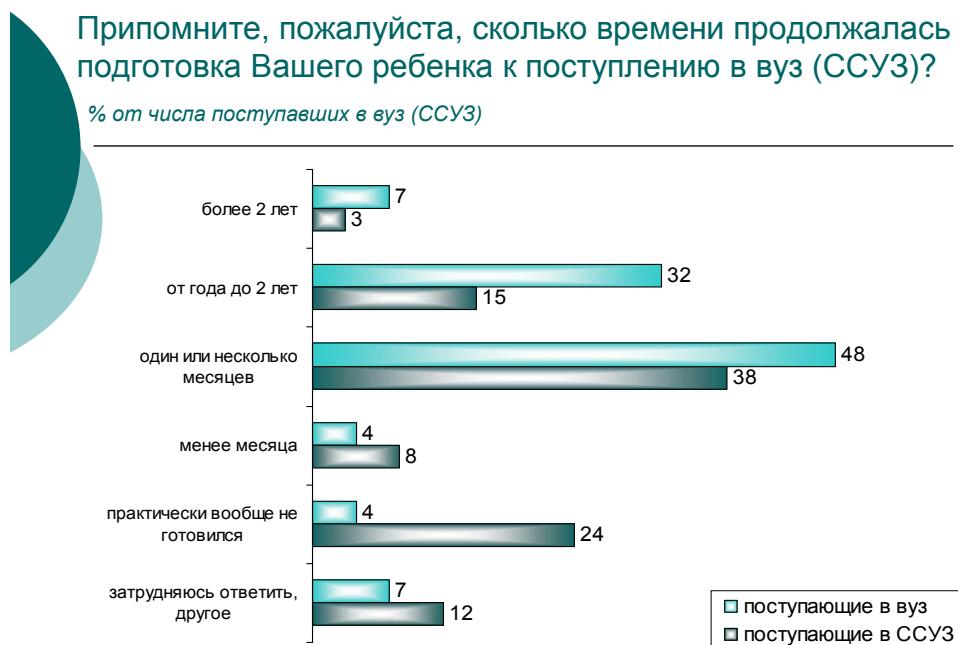


Рисунок 6

Отмеченная озабоченность – хватит ли личностного капитала ребенка для преодоления барьеров на пути получения высшего образования – проявляется в том, что почти каждый третий абитуриент вуза (28%) подает документы не в один вуз, а в несколько. В семьях абитуриентов ССУЗов такие ситуации встречаются в два раза реже (13%) (см. *рис. 7*).

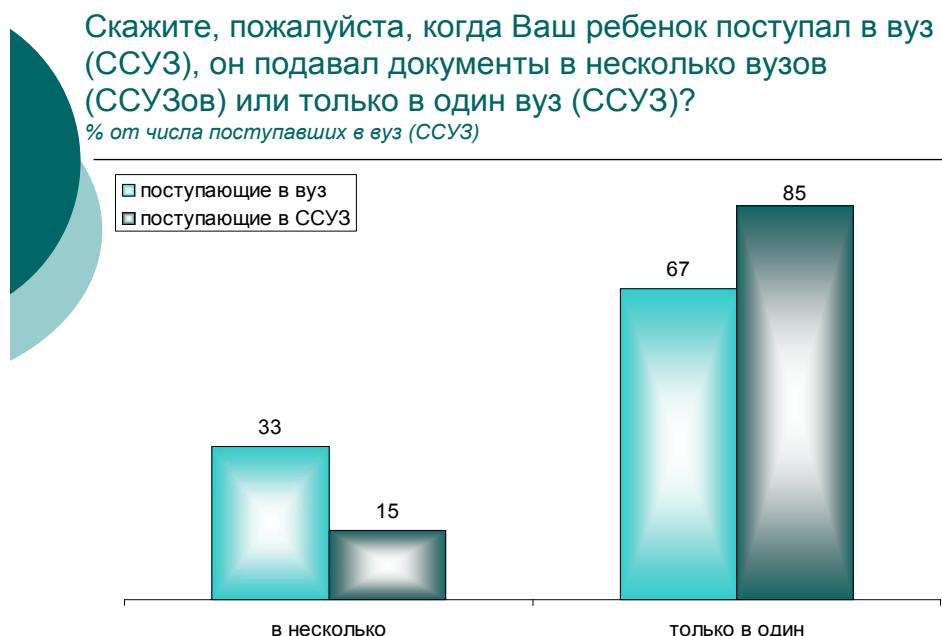


Рисунок 7

И хотя специальности для обучения абитуриенты вузов и ССУЗов предпочитают разные, экономика, менеджмент, социология и технические специальности популярны и у тех, и у других. В целом же первые отдают предпочтение экономике, а вторые – технике (см. табл. 8).

Таблица 8

Специальности	Вузы	ССУЗы
Экономика, менеджмент, социология	26%	18%
Технические специальности	12%	28%
Право	9%	4%
Математика, программирование	7%	6%
Естественные науки	6%	0%
Гуманитарные науки	6%	1%
Военные специальности	3%	1%

Судя по результатам опроса, респонденты отдают себе отчет в том, что получение образования способствует наращиванию личностного капитала, который в перспективе конвертируется в капитал социальный. Действительно, большинство абитуриентов вузов и ССУЗов (соответственно 95% и 90%) считают важным иметь высшее образование, готовы ради него пойти на серьезные материальные затраты (77% и 64%), а главной целью его получения считают нахождение впоследствии хорошо оплачиваемой работы (73% и 64%).

Таким образом, наиболее рациональным способом конвертации образования в социальный капитал респонденты сегодня считают получение таких специальностей, как экономика, менеджмент, социология, либо технические специальности.

* * *

Почти половина абитуриентов вузов (41%) и ССУЗов (48%) поступали по результатам ЕГЭ. Другая новация, которая уже укоренилась в российской образовательной практике, – платность как среднего специального, так и высшего образования. Отметим, что вузы здесь впереди. Судя по результатам опроса, половина (47%) абитуриентов вузов поступали на платную форму обучения. Отметим, что в прошлогоднем опросе таких было несколько меньше – 36% (см. рис. 8).

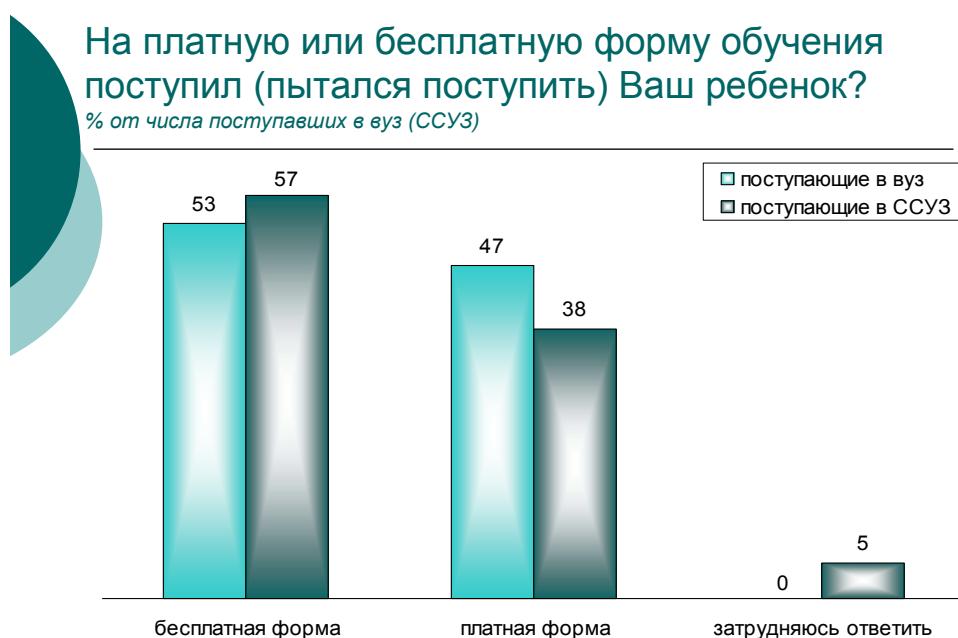


Рисунок 8

Судя по ответам респондентов, семьи абитуриентов вузов в подавляющем большинстве (82%) несли основные затраты на подготовку к поступлению (подготовительные курсы, репетиторы, тестирование перед экзаменами, плата за экзамены, вступительный взнос, оформление документов, медкомиссия и т.п.). В среднем затраты на одного абитуриента вуза составили 11900 рублей, а ССУЗов – в два раза меньше (6600 рублей).

Три четверти семей абитуриентов и вузов (73%), и ССУЗов (74%) заявили, что учеба детей требует серьезных ограничений в их семейном бюджете.

Каждая вторая семья абитуриентов и вузов (53%), и ССУЗов (50%) хотела бы занять деньги на обучение. Каждая третья семья (31% и 27% соответственно) знает о существовании образовательного кредита и готова (35% и 37%) взять специальный образовательный кредит.

Студенты ССУЗов и вузов

Как и можно было предположить, социально-демографический состав вузовского и ССУЗовского студенчества несколько отличается. В ССУЗах чаще учатся юноши (52%), а в вузах – девушки (57%). Более половины студентов ССУЗов (54%) – выходцы из семей со средним специальным образованием, а в вузах доминируют студенты из семей с полным высшим образованием (73%). Поехали учиться в другой субъект Российской Федерации четверть студентов вузов (24%) и 16% студентов ССУЗов. Последнее наблюдение является еще одним свидетельством того, что ради получения ребенком высшего образования семьи готовы идти на крупные затраты (в данном случае – расходы на проживание ребенка вне семьи в другом городе).

Половина студентов вузов (52%) учатся платно. Среди студентов ССУЗов пока еще несколько больше тех, кто учится бесплатно (58%) (см. рис. 9).

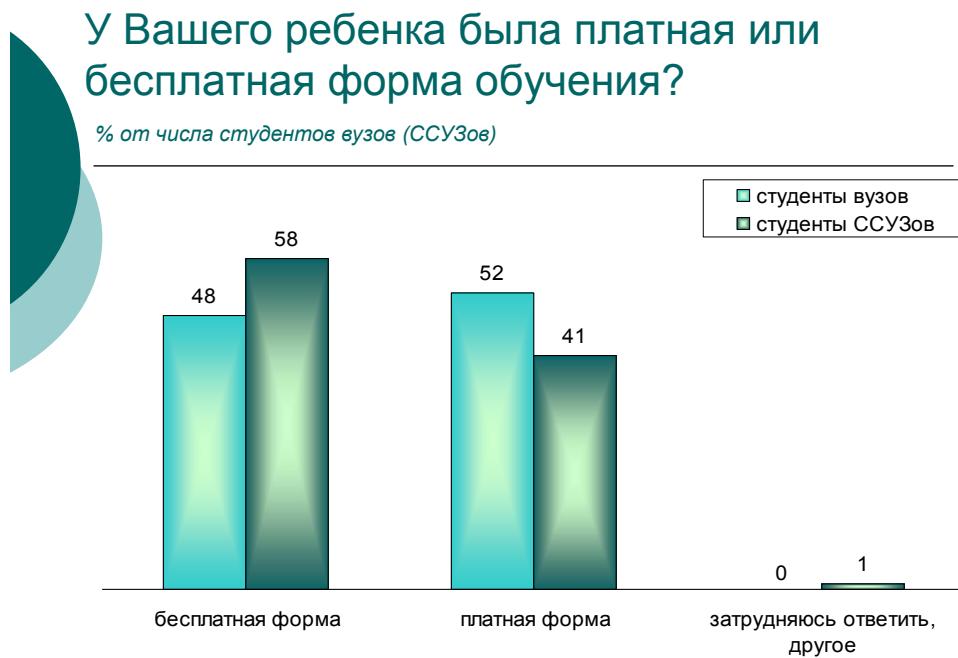


Рисунок 9

Судя по всему, студенты вузов относятся к учебе гораздо ответственнее, чем студенты ССУЗов. Среди первых отличники составляют 41%, а троичники – 6%, а среди вторых – 24% и 26% соответственно. Сегодня 74% студентов вузов намерены закончить вуз с ди-

пломом специалиста или магистра, и лишь 7% планируют завершить образование с дипломом бакалавра. 44% студентов ССУЗов намерены пойти работать после окончания учебного заведения, чуть меньше (39%) – собираются продолжить свое образование и пойти учиться в вуз.

* * *

Теперь посмотрим, во сколько обходится семьям обучение студентов вузов и ССУЗов. Основные объемы затрат и в вузах, и в ССУЗах были связаны с оплатой обучения и с сопутствующими расходами.

В среднем плата за обучение (официальная оплата, плата за пересдачу экзаменов, взносы на ремонт, охрану, в фонд учебного заведения, на коллективные подарки преподавателям и т.п.) в ССУЗе составила 8345 рублей, а в вузе – в два раза больше (19975 рублей).

Сопутствующие расходы (книги, канцелярские товары, походы в театр, развлечения, оплата жилья, общежития и т.п.) в вузах тоже оказались в два раза больше, чем в ССУЗах (7151 руб. и 3497 руб. соответственно).

Семьи студентов вузов, проживающие в столице и в региональных центрах с численностью населения более 1 миллиона человек, платили за обучение ребенка в два раза больше, чем жители сел (28296 руб. и 14964 руб. соответственно). Однако сельские жители тратили в два раза больше, чем жители городов-миллионников, на сопутствующие обучению расходы (10598 руб. и 4138 руб. соответственно). Это же характерно и для семей студентов ССУЗов: в мегаполисах сопутствующие траты составили 2235 рублей, в селах – 5095 рублей.

Родители студентов вузов слышали о случаях неофициальных выплат при обучении заметно чаще, чем родители студентов ССУЗов (48% против 37%). Причем первые называли значительно большую сумму, чем вторые (18661 руб. против 10489 руб.).

Немногим более четверти семей студентов и вузов, и ССУЗов (26% и 27%) готовы в случае необходимости прибегнуть к таким выплатам.

Обучение взрослых

В 70% домохозяйств из 8998 принявших участие в опросе были взрослые члены семьи в возрасте от 23 до 60 лет. Из них 14% (см. рис. 10) обучались в 2005–2006 учебном году: в 7% домохозяйств взрослые члены семьи обучались на курсах профессиональной переподготовки, повышения квалификации, 3% – завершали свое первое высшее образование, 1,5% – получали второе высшее образование.

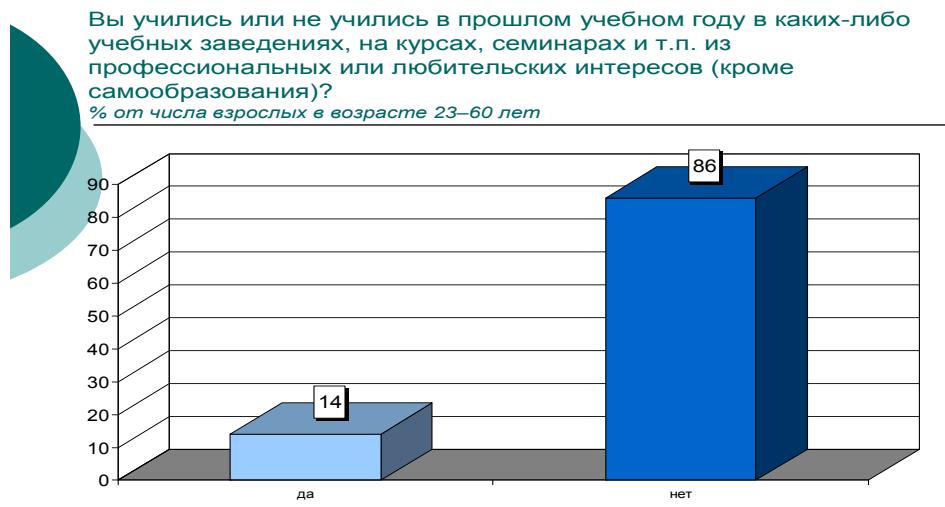


Рисунок 10

Иными словами, каждый второй из всех обучающихся взрослых совершенствовался в своей нынешней профессиональной деятельности (48% повышали квалификацию по месту своей основной работы, а 2% – за ее пределами). Каждый пятый взрослый получал (или завершал) первое высшее образование (15% – по программе бакалавра, 6% – по программе магистра). 5% от всех обучавшихся учились ради смены специальности: 4% – по программе второго высшего образования, 1% – в аспирантуре, докторантуре. С учетом всех форм переподготовки, 57% обучавшихся взрослых повышали свою квалификацию, 17% овладевали своей первой профессией, а 9% переучивались с одной специальности на другую.

В ближайшие год-два пятая часть взрослых (21%) намерены пойти учиться. Среди них 5% составляют те, кто учился в текущем учебном году (т. е. будет продолжать обучение).

Из любительских интересов в рассматриваемый период времени обучались 5%, на компьютерных курсах (которые можно рассматривать как получение и любительских, и профессиональных навыков) – 10% от общего числа обучавшихся взрослых.

Средний возраст обучавшихся взрослых – 35 лет, однако треть из них (33%) – не старше 30 лет. Женщины (72%) обучаются в 2,5 раза активнее мужчин (28%). Чаще всего обучавшиеся взрослые встречаются среди специалистов (их 48% среди обучавшихся и 27% среди всех участников опроса), а реже всего – среди рабочих (9% и 32% соответственно).

Пожалуй, основное отличие обучавшихся взрослых от прочих респондентов состоит в том, что они активнее других пользуются современными техническими устройствами и финансовыми инструментами. Среди них 84% имеют опыт пользования компьютером, в том числе 52% работали на нем в последние сутки. Каждый второй (54%) среди обучавшихся взрослых имеет опыт пользования интернетом, половина из них (24%) пользовалась им в последние сутки. Почти половина (45%) среди обучавшихся взрослых уже брали банковский кредит (в среднем по выборке такой опыт имеют 36% респондентов). Более трети – получали заработную плату на пластиковую карточку (37% против 27% в среднем). Каждый четвертый в этой группе (24% против 13% в среднем) расплачивается за покупки пластиковой карточкой, а каждому пятому (20% против 11%) приходилось обменивать валюту на рубли и наоборот.

Главными стимулами для дополнительного образования взрослых служат потребности в новых знаниях на работе (63% обучавшихся взрослых), собственный интерес (14%), стремление найти более высокооплачиваемую работу (10%), желание найти более интересную работу (7%).

Отвечая на вопрос: *"Каких знаний, умений, навыков Вам более всего сегодня не хватает?"*, 27% обучавшихся взрослых ответили: "правовых знаний", 33% – "владения компьютером", 19% – "владения иностранными языками".

Четверть (26%) взрослых занимались своей переподготовкой меньше месяца, а 38% – от одного до пяти месяцев. От полугода до года обучались лишь 4%, а от года до шести лет обучался каждый третий (31%) представитель рассматриваемой группы.

Почти две трети (59%) взрослых проходили обучение в дневной форме, а четверть (24%) – учились заочно. Дистанционные формы обучения использовали только 2% от всех обучавшихся взрослых (см. *рис. 11*).

Это была дневная, вечерняя, заочная или дистанционная форма обучения?

% от числа учащихся взрослых

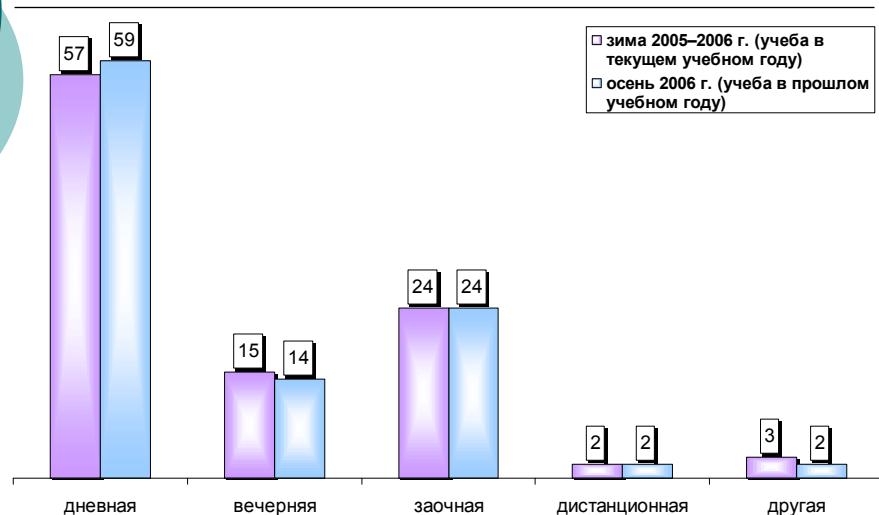


Рисунок 11

Здесь уместно напомнить, что ежедневно пользуется интернетом (а значит, имеет условия для дистанционного образования) каждый четвертый из обучавшихся взрослых. Иными словами, сегодня освоена едва ли десятая часть имеющейся емкости рынка дистанционного образования.

Большинство взрослых (61%) обучались на платной основе. Чаще всего обучение оплачивала семья (или сам обучающийся) – 33%, несколько реже (22%) – предприятие, где работает обучающийся, а в единичных случаях (1%) оплату брала на себя служба занятости.

Семьи обучавшихся взрослых чаще всего несли такие затраты, как плата за поступление и за обучение (31% и 41% соответственно), сопутствующие расходы при поступлении и при обучении (покупка учебников, канцелярских товаров, ксерокопирование) – 24% и 30% соответственно. По оценкам респондентов, в среднем семья тратила на поступление взрослого на учебу 3324 рубля. Причем в крупных городах респонденты оценили затраты на поступление в несколько меньшую сумму – 2660 рублей, а в селах, наоборот, в большую – 4433 рубля. Вероятнее всего, все дело здесь в транспортных расходах. А вот само обучение жителям мегаполисов обходится более чем в два раза дороже, чем сельчанам (16757 руб. и 6850 руб. соответственно). Учитывая то обстоятельство, что доли семей, оплачивающих обучение взрослых и в мегаполисах, и в селах примерно одинаковы, такая разница в суммах оплаты объясняется скорее всего, тем, что образовательные амбиции сельских жителей, по-видимому, скромнее.

О случаях неофициальных выплат, связанных с переподготовкой взрослых, слышали примерно треть обучающихся взрослых: 31% – о выплатах при поступлении, 33% – при обучении, 31% – при выдаче диплома (напомним, что о коррупции в вузах респонденты были осведомлены в 1,5 раза чаще). Судя по оценкам сумм коррупционных выплат (при поступлении – 33285 рублей, при обучении – 19700 рублей, при окончании – 18651 рубль), самые серьезные барьеры респондентам приходится преодолевать, чтобы "войти" в систему переподготовки. Напомним о слабой освоенности услуг переподготовки с помощью дистанционного образования, которое могло бы снизить коррупционные затраты на обучение взрослых.

Раздел III. Ресурсная типологизация российских домохозяйств: подход и результаты

Социальный капитал семьи и образовательная стратегия

Пятый год исследуя по результатам общенациональных опросов образовательные стратегии детей и молодежи (от 4 до 22 лет) и взрослых (от 23 до 60 лет), а так же объемы семейных затрат на реализацию этих стратегий, мы постоянно фиксировали взаимосвязь семейных ресурсов и выбора семьей конкретных образовательных траекторий. В общем и целом это вполне ожидаемый и предсказуемый результат.

Еще в первой четверти прошлого века Э. Дюркгейм в своей "Социологии образования"⁶ видел роль образования в социальной мобильности членов общества в том, что оно смягчает негативные последствия "права наследования". Как основной канал "вертикальной циркуляции" рассматривал систему образования ("школу") и Питирим Сорокин⁷. "Школа", по Сорокину, осуществляет первоначальную селекцию, отделяя наиболее талантливых учеников от наименее способных, и является своеобразным "фильтром", пройдя через который кто-то поднимается, а кто-то опускается по общественной лестнице. И от "устройства этого фильтра" во многом зависит, какие "человеческие частицы" попадут в верхние, а какие окажутся (или останутся) в нижних слоях.

В середине прошлого века работы Г. Беккера⁸ и Т. Шульца⁹ положили начало так называемой теории человеческого капитала. Т. Шульц так формулирует основную идею этой теории: "приобретение знаний и навыков в процессе образования нельзя рассматривать как потребление, а надо рассматривать как инвестирование. Инвестирование в самого себя. Это единственный путь обеспечить свое благополучие"¹⁰. Иными словами, количество и качество полученного образования является важным ресурсом. А различия в доходах индивидов можно объяснить размером и типом их инвестиций в свое образование.

В 1983 году П. Бурдье в статье "Формы капитала"¹¹, рассматривая природу различных ресурсов, которые индивиды 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.)". В другой своей работе П. Бурдье¹², рассматривая роль 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.

⁶ Дюркгейм Э. Социология образования. М.: ИНТОР, 1996. С. 51–56.

⁷ Сорокин П. А. Социальная и культурная мобильность // Человек. Цивилизация. Общество / Общ. ред., сост. Ю. А. Согомонов. М.: Политиздат, 1992. С. 297–424.

⁸ Becker G. S. Human capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.

⁹ Schultz T. W. The investment in human capital // American Economic Review. № 51. March, 1961. P. 1–11.

¹⁰ Там же. С. 2.

¹¹ <http://slovarei.yandex.ru>

¹² Bourdieu P. et Passeron J.-C. La Reproduction: Eléments pour une théorie du système d'enseignement. Paris: Editions de Minuit, 1970.

В российской социологии проблематика доступа к высшему образованию, влияния экономического, культурного и социального капиталов семьи на образовательные траектории детей, начиная с 60-х годов прошлого века, находится в центре внимания В. Н. Шубкина и его школы¹³. 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, довузовскую подготовку, поступление в престижный вуз.

Работы В. Н. Шубкина и его школы продемонстрировали, что основной контингент вузовских первокурсников 60-х годов XX века составили юноши и девушки из семей с относительно высоким экономическим, социальным и культурным капиталом. А выходцы из семей с низким доходом, с начальным профессиональным и/или средним общим образованием, проживающих в малых городах и селах, составляли среди новоиспеченных студентов меньшинство. Сходная ситуация зафиксирована двадцать лет спустя, в 80-х годах, в исследованиях учеников В. Н. Шубкина. Следующее поколение ("дети") выходцев из семей с высшим образованием и высоким должностным статусом вновь составило большинство среди поступивших в вузы. Еще 20 лет спустя, в 2002 году, когда мы начали проводить исследования в рамках Мониторинга экономики образования, рассматривая практически уже третье поколение ("внуки"), мы снова убедились в том, что контингент вузовского студенчества пополняется по преимуществу выходцами из семей, чей экономический, социальный и культурный капиталы заметно выше среднего¹⁴.

Аналогичные результаты были получены нами в ноябре 2006 года в рамках исследований 5-й волны Мониторинга экономики образования. Чем выше экономический, социальный и культурный капитал семьи, тем больше средств, они инвестируют в воспитание и образование своих детей, тем чаще их дети пополняют ряды студентов вузов. Чем выше культурный капитал семьи, тем сильнее проявляется готовность к серьезным материальным затратам ради его воспроизведения в последующих поколениях.

Наблюдения по результатам ноябрьского опроса 2006 года

Приглядимся более внимательно к результатам опроса, проведенного ФОМ по программе исследований Мониторинга экономики образования в ноябре 2006 года.

Несколько слов о методике. Как и в предыдущих волнах, в опросе приняли участие 9000 российских семей, отобранных в соответствии с общенациональной территориальной случайной выборкой. Каждое из попавших в выборку домохозяйств рассматривалось как единица регистрации, которая описывалась через административный статус населенного пункта, где проживает семья, должностной статус члена семьи с самым высоким доходом (кормильца), размер дохода на члена семьи в октябре 2006 года, уровень материального благополучия семьи (субъективная оценка респондента по равномерной пятичленной шкале), уровень образования членов семьи (самый высокий в семье). 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.), а также вопросы о целях получения образования и о выборе между средним, но бесплатным, и хорошим, но платным вузах.

Кроме того, в каждом домохозяйстве случайно отбирался один из взрослых членов семьи в возрасте от 23-х до 60-и лет, который отвечал на вопросы о пользовании компьютером, об

¹³ Шубкин В. Н. Начало пути. М.: Молодая гвардия, 1979; Образование в социокультурном воспроизведении: 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.

¹⁴ Мониторинг экономики образования. Г. В. Градосельская, Н. Е. Киселева, К. В. Петренко. Выбор образовательной стратегии детей: ценности и ресурсы. Информационный бюллетень №1. М.: ГУ-ВШЭ, 2002. С. 6–8.

уровне образования и возможностях дальнейшего продолжения образования, о своем должностном статусе, размере личного месячного дохода, возрасте и гендерной принадлежности.

Далее с помощью скрининга выбирались семьи, где есть дети от 4-х до 22-х лет. Таковых в нашей выборке оказалось примерно 5000, в каждой из которых любой компетентный член семьи (информатор) отвечал на вопросы о воспитании и образовании ребенка¹⁵.

Выше мы показали, что, как и в предыдущие годы, сильнее всего установка на получение детьми высшего образования выражена у родителей студентов вузов, а слабее всего – в семьях учащихся ПТУ (см. табл. 1 на стр. 5).

Уровень дохода в семьях студентов вузов, по оценкам респондентов, в полтора раза выше, чем в семьях учащихся ПТУ. Такую же картину мы наблюдали и на 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 домохозяйствах с более низким уровнем образования. А с другой, как оказалось, первые гораздо сильнее мотивированы на сохранение и приумножение семейного социального капитала и отличаются высокой готовностью к преодолению барьеров на путях получения их детьми высшего образования.

Результаты нашего исследования показали определенное переобозначение, переформулировку сегодняшним общественным мнением мотиваций стремления к высшему образованию.

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

Напомним, что действие механизмов отбора выходцев из высокомотивированных на высшее образование и/или 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 самовоспроизводящихся социальных слоев. Иными словами, за без малого пять десятилетий упомянутые процессы вполне могли способствовать формированию устойчивых (чтобы не сказать "самозамкнутых") социальных анклавов.

Речь идет о проживающих в общедоступном жилищном секторе городов и сел РФ семьях с детьми от 4-х до 22-х 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 слоев – мы и решили проверить на результатах ноябрьского опроса, проведенного в рамках 5-й волны Мониторинга экономики образования.

Попытка типологизации домохозяйств

Наша задача заключалась в том, чтобы выявить типы домохозяйств, устойчиво воспроизводящих (инвестирующих, транслирующих) свой социальный капитал в ресурсном потенциале последующих поколений.

Под *типовизацией*, как это и принято в социологии¹⁶, понимаются исследовательские процедуры, позволяющие на основе выявления сходства и/или различия между социальными объектами (в нашем случае – семьями) группировать их в обладающие определенными свойствами упорядоченные и систематизированные группы, по сути дела, не имею-

¹⁵ Если в семье было несколько детей, то информатор рассказывал о воспитании и образовании того ребенка, у которого раньше наступит день рождения.

¹⁶ <http://slovani.yandex.ru>

ющие 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 нашем случае – семье) в одном из найденных (рассчитанных, полученных) классов. При этом между самими классами есть возможность провести четкую границу, т. е. одна семья может относиться только к одному классу.

Если удается найти сущностные различия между полученными эмпирическими классами, то можно сформулировать опирающуюся на эти сущности т. н. "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, сходные между собой по наличному социальному капиталу и установкам на те или иные образовательные стратегии для 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 (зарплаты, 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 перечисленного кому-либо из членов Вашей семьи приходилось делать за последние год-два?"¹⁷; "Тип населенного пункта, где проживает семья") и культурного ("Скажите, пожалуйста, какой самый высокий уровень образования среди членов Вашей семьи?"; "Для чего прежде всего сегодня стоит получать высшее образование?"¹⁸) капитала семьи. Существенно, что опорные вопросы были представлены в виде шкал разного типа: номинальных и порядковых.

По ответам на опорные вопросы с помощью процедуры многомерного шкалирования¹⁹ строился набор количественных индикаторов. В нашем случае были построены десять индикаторов.

¹⁷ Респондентам предлагался следующий перечень позиций, из которых можно было выбрать любое число ответов: 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.

¹⁸ Респондентам предлагался следующий перечень позиций, из которых можно было выбрать любое число ответов: 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

¹⁹ Крыштановский А. О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 217–223.

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, квантificировались (заменялись количественными показателями), после чего применяется метод главных компонент²⁰.

В пространстве преобразованных индикаторов множество респондентов разбивалось на кластеры²¹. Кластерный анализ проводился в две стадии: сначала выполнялась иерархическая кластеризация (методом Варда, минимизирующим внутрикласовую дисперсию)²². Результатом первой стадии кластеризации явилось разбиение множества респондентов на оптимальное число кластеров (в нашем случае – 9), которое выбиралось по правилу "каменистой осыпи": при дальнейшем сокращении числа кластеров скачкообразно ухудшалось качество разбиения. На второй стадии кластерного анализа полученное разбиение задавалось в качестве начальных условий для кластеризации методом К-средних²³. Этот метод, начиная свою работу с достаточно осмысленного разбиения, полученного с помощью иерархической кластеризации, позволяет это разбиение улучшить с точки зрения интерпретируемости результата.

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

В результате была получена классификация, состоящая из девяти кластеров домохозяйств. Их величина и профиль (распределение ответов на опорные вопросы в каждой из групп) приведены в приложении.

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 четко выраженный профиль – характерное только для него сочетание ответов на опорные вопросы. Оказалось, что такое сочетание позволяет опознать каждый кластер в качестве представителя определенного социального слоя. Тем самым есть возможность совершить эмпирически обоснованный переход от классификации к *типологизации*.

Прежде чем рассматривать полученную типологизацию, еще раз уточним, что речь идет о наиболее стабильной части сегодняшних россиян – это семьи с детьми от 4-х до 22-х лет. Возраст родителей, соответственно, – не менее 19–24 и не более 45–50 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 полученных совокупностей семей оказался в диапазоне 31–45 лет.

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

²⁰ Там же. С. 193–205.

²¹ 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 Е. Б., Галицкая Е. Г. Кластеры на факторах: как избежать распространенных ошибок? Социология: 4 "М" (методология, методы, математические модели). М.: ИС РАН 2006, №22. С. 145–161.

²² Бюоль А., П. Цёфель П. SPSS: искусство обработки информации. М. – СПб. – К.: DiaSoft, 2002. С. 388–403.

²³ Там же. С. 404–409.

Ресурсные типы российских семей

Самым небольшим социальным капиталом обладают представители первого из выделенных типов (См. *Приложение – 1* группа). Сюда относятся *семьи сельских рабочих*. Они имеют низкий уровень дохода на члена семьи (нижняя квантиль) и дают низкую оценку своему материальному положению. Образование в семьях такого типа редко выше среднего общего. 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 больше социальный капитал у семей *квалифицированных рабочих российской провинции* (см. *Приложение – 2* группа). У них средний уровень семейного дохода (вторая, третья и четвертая квантили). Свое материальное положение они оценивают как среднее или чуть ниже среднего. Уровень образования в этих семьях не ниже среднего специального. Такие семьи 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, то они предпочитают средний, но бесплатный вуз хорошему, но платному.

Еще большими социальными ресурсами обладают *семьи специалистов с высшим образованием из крупных административных центров* (см. *Приложение – 3* группа). У них высшее образование, тем не менее, они нередко 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 дает возможность не только стать востребованным специалистом, сделать карьеру, но и иметь творческую работу.

Следующий тип представляют собой *семьи предпринимателей из малых и средних городов* (см. *приложение – 4* группа). Их семейный доход явно выше среднего. Об этом свидетельствуют и оценки месячного дохода, и субъективные 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 *семьи лиц, принимающих решения, – специалистов высших категорий, руководителей среднего и высшего звена* (см. *Приложение – 5* группа). У членов этих семей по преимуществу высшее образование, главными ценностями какового, по их мнению, состоят в том, что оно позволит сделать карьеру, стать культурным человеком, 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 кратко рассмотрим образовательные траектории, которые выстраивают для своих детей семьи разных типов.

Если в семьях *сельских рабочих* только 19% детей с 1-го по 9-й класс учатся в школах с углубленном изучением предметов, то в семьях *квалифицированных специалистов крупных административных центров* в школах такого типа учатся 35% детей, а в семьях

предпринимателей – 44%. На дополнительное образование ребенка (а это – реальный путь наращивания культурного капитала учащегося) тратятся лишь 8% семей *сельских рабочих*. Тогда как в 41% семей *лиц, принимающих решения*, платное дополнительное образование ребенка является обязательной нормой. Не удивительно, что на "отлично и хорошо" в семьях первого типа учатся 29% детей, тогда как в семьях пятого типа – 52%.

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 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:

*Таблица 9
(в % по строке от семей каждого типа)*

Типы семей	Ребенок учится в...		Ребенок работает, служит в армии и т.п.
	... вузе	... ССУЗе	
Семьи лиц, принимающих решения	73	14	9
Семьи предпринимателей	63	15	12
Семьи специалистов крупных административных центров	69	16	9
Семьи квалифицированных рабочих российской провинции	37	30	21
Семьи сельских рабочих	16	26	39

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 образования в какой-то степени выполняет функцию социального лифта: четыре из десяти (37%) семей *квалифицированных рабочих российской провинции* и две из десяти (16%) семей *сельских рабочих* отправили своих детей учиться в вузы, дав им шанс подняться на более высокую социальную ступень.

Однако масштабы действия этого социального лифта, судя по полученным результатам, сами по себе едва ли смогут вызвать заметные подвижки в ресурсной типологии российских семей. Социальный лифт, опирающийся на институт высшего образования, "работает" лишь для "подъема" от первого или от второго из рассмотренных типов семей 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.

Приложение

	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
Все опрошенные (кол-во семей)	5061	719	1224	1124	265	389
Доли групп (%)	100	14	24	22	5	8
Самый высокий уровень образования в семье						
Основное общее и ниже	2	0	0	0	0	0
ПТУ	4	8	8	0	5	1
Среднее общее	12	44	7	1	4	2
Среднее специальное	38	37	63	13	34	15
Незаконченное высшее	6	2	8	6	6	7
Высшее	39	8	13	80	52	75
Должность члена семьи, который имеет самые высокие доходы						
Предприниматель	5	2	1	0	69	1
Руководитель, зам. руководителя	4	0	0	8	7	12
Руководитель подразделения	8	2	1	15	3	26
Специалист	27	10	18	58	9	37
Служащий	14	14	19	6	4	11
Рабочий	32	56	56	8	4	10
Пенсионер	6	1	2	1	1	1
Неработающий	2	13	0	1	1	0
Другое, затрудняюсь ответить	2	2	2	2	2	2
Доход на члена семьи за последний месяц						
Низкий (до 2000 руб.)	17	74	7	3	5	2
Ниже среднего (от 2000 руб. до 3000 руб.)	17	13	32	8	12	4
Средний (от 3000 руб. до 4000 руб.)	16	4	29	14	15	5
Выше среднего (от 4000 руб. до 7000 руб.)	25	3	28	45	25	24
Высокий (7000 руб. и более)	15	1	3	21	31	55
Не знаю, затрудняюсь ответить	4	5	0	3	5	4
Отказ от ответа	5	0	0	6	7	6
Оценка материального положения семьи						
Денег не хватает даже на питание	10	39	3	2	2	2
На питание денег хватает, но не хватает на покупку одежды и обуви	26	38	39	11	8	5
На покупку одежды и обуви денег хватает, но не хватает на покупку крупной бытовой техники	41	19	51	49	35	23
Денег вполне хватает на покупку крупной бытовой техники, но мы не можем купить новую машину	16	2	4	32	22	36
Денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений, как квартира, дом	7	1	3	6	20	31
Материальных затруднений не испытываем; при необходимости могли бы приобрести квартиру, дом	1	0	0	0	14	2
Тип населенного пункта						
Москва	6	0	0	10	4	33
Санкт-Петербург	4	0	0	0	2	3
Областной центр, столица республики свыше 1 млн жителей	10	3	10	18	9	9
Областной центр, столица республики менее 1 млн жителей	18	4	25	28	29	20
Районный центр, малый город, поселок городского типа	35	13	39	33	38	28
Село	27	80	26	12	17	7

	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
Все опрошенные (кол-во семей)	5061	719	1224	1124	265	389
Доли групп (%)	100	14	24	22	5	8
Финансовое поведение членов семьи						
Кредит в банке и магазине	36	<u>27</u>	50	35	39	52
Зарплата по карточке	27	<u>4</u>	29	40	<u>18</u>	72
Обмен валюты	11	<u>3</u>	<u>3</u>	11	26	62
Обычная пластиковая карточка	7	<u>1</u>	3	5	8	50
Кредитная пластиковая карточка	6	1	4	2	11	40
Счет в коммерческом банке	3	0	1	2	9	21
Собственный бизнес	3	0	0	0	54	4
Операции с акциями	2	0	1	1	3	9
Интернет-покупки	2	0	0	0	5	18
Цель получения высшего образования						
Хорошо оплачиваемая работа	72	75	75	71	<u>66</u>	69
Нужный специалист	45	44	53	52	47	47
Сделать карьеру	41	<u>33</u>	42	51	54	53
Творческая работа	22	<u>12</u>	21	27	23	26
Стать культурным человеком	14	<u>8</u>	13	19	19	23
Уважение окружающих	11	15	13	13	9	13
Культурное окружение	8	6	9	9	10	15
Свободный график	3	0	0	0	1	2
Изменить место жительства	3	5	4	1	2	3
Заниматься наукой	2	1	2	1	3	3
Найти друзей	2	2	3	4	3	1
Выбор между средним и хорошим вузом						
Средний вуз	37	41	52	<u>29</u>	34	<u>25</u>
Хороший вуз	31	<u>15</u>	28	51	43	56
Не поступали, ЕГЭ в следующем году	8	11	8	8	13	6
Другое, затрудняюсь ответить	24	33	<u>11</u>	<u>12</u>	<u>10</u>	<u>13</u>

Особенности профилей групп типологии в таблице выделены шрифтом: синим – значимое превышение над долями, рассчитанными по всей совокупности изучаемых семей (доля приведены в столбце "Семьи с детьми в возрасте от 4 до 22 лет"), красным курсивом с подчеркиванием – занижение этих долей.