
И.А. Прахов, Г.В. Андрущак

Статья поступила
в редакцию
в апреле 2009 г.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И СПРОС НА КРЕДИТ

Аннотация

Работа посвящена изучению потенциального спроса на образовательное кредитование. Рассматривается взаимосвязь условий кредитования и готовности воспользоваться им; учитывается влияние социально-демографических характеристик семей. Показано, что в докризисный период большинство домашних хозяйств имели достаточно полное представление об условиях образовательного кредитования и были готовы воспользоваться соответствующими финансовыми услугами российских банков в случае необходимости. Эмпирически подтверждено, что невысокая распространенность образовательных кредитов в этот период была во многом обусловлена особенностями условий кредитования.

Ключевые слова: образовательное кредитование; программы кредитования; образовательные стратегии.

Введение

В развитых странах средства, полученные от оплаты обучения, составляют существенный источник доходов системы высшего образования. Даже там, где де-факто высшее образование является бесплатным, домохозяйства тем не менее несут расходы, связанные с учебным процессом: оплата проживания, покупка учебной литературы и т.п. Поэтому получение высшего образования, как правило, связано с издержками, бремя которых ложится не только на государство, но и на домохозяйства. В большинстве государств сегодня существует ряд инструментов финансовой помощи студентам и их семьям.

Одним из таких инструментов является образовательный кредит (ОК), который достаточно давно применяется в западных странах, но пока не получил широкого распространения в России. ОК представляет собой вид финансовой помощи студентам. Такой кредит может покрывать не только фактическую стоимость обучения в вузе, но и сопутствующие затраты, в том числе расходы на проживание, питание, покупку компьютера, учебной литературы и др. Программы образовательного кредитования повышают доступность высшего образования для студентов, дают возмож-



ность учиться в вузе лицам, которые не могут оплачивать обучение из собственных средств. Кроме того, ОК смягчают бюджетные ограничения для домохозяйств, в которых молодежь учится в вузах, привлекают дополнительные финансовые ресурсы в сектор высшего образования.

ОК стимулируют спрос на высшее образование, а также расширяют выбор вузов для потенциального студента: при наличии кредита абитуриент может претендовать на поступление в более дорогие вузы, которые, как правило, предоставляют более качественные образовательные услуги. К тому же абитуриент может взять кредит и на обучение в другом городе или за рубежом, что способствует повышению студенческой мобильности.

Во многих зарубежных странах достаточно успешно реализуются программы как частного, так и государственного образовательного кредитования: финансовые организации предоставляют кредиты на условиях, которые устраивают большинство семей. В ряде случаев государство выступает гарантом по кредитам либо субсидирует часть выплаты. Население предъявляет устойчивый спрос на такие кредиты.

В России программы образовательного кредитования не получили широкого распространения, несмотря на то что сегодня фактически каждый второй студент оплачивает собственное обучение. Как правило, это деньги, накопленные родителями студентов. В данной работе мы исследовали зависимость готовности семей использовать образовательный кредит от условий его предоставления.

ОК являются одной из наиболее распространенных форм финансирования высшего образования в развитых странах. В связи с этим множество западных исследований в области экономики образования посвящено анализу института образовательного кредитования: их роли в финансировании высшего образования [12; 20; 11], функциям ОК и необходимости участия государства в реализации соответствующих программ [14]. Нельзя не отметить публикации, посвященные особенностям программ образовательного кредитования в разных странах [13], в том числе и в развивающихся [17; 18; 19; 15; 9]. Особого внимания в контексте нашего исследования заслуживают работы, в которых рассматриваются потенциальный спрос на ОК, а также факторы, определяющие готовность студентов и их семей обращаться за ОК [10].

Как отмечалось выше, в России ОК пока не являются популярными среди населения. Можно выделить ряд причин неразвитости образовательного кредитования в нашей стране. Во-первых, банки не хотят рисковать в отсутствие гарантий со стороны государства и назначают слишком высокие ставки по ОК, а также предъявляют жесткие условия в отношении поручительства и сроков кредитования [6]. Во-вторых, для семей данный финансовый продукт является новым и непривычным. Домохозяйства выделяют следующие причины от-

Современные направления исследований образовательного кредитования

каза от услуг образовательного кредитования: неудовлетворительные условия кредитования (размер процентной ставки, срок кредитования), боязнь дефолта по кредиту, а также достаточное количество средств для самостоятельной оплаты обучения [5].

За последние годы в ГУ–ВШЭ был проведен ряд исследований, посвященных образовательному кредитованию. В них рассматриваются цели и задачи образовательного кредитования, его характеристики и особенности [1; 7], проводится анализ факторов, детерминирующих спрос на ОК, в зависимости от социально-демографических характеристик заемщиков, таких как образование родителей, уровень доходов родителей, их сфера деятельности и отношение к риску, а также финансовая грамотность семей [4; 3]. В частности, было показано, что сдерживающими факторами спроса на ОК могут быть: специфические установки семьи по отношению к высшему образованию (семья предпочитает дать ребенку бесплатное или недорогое высшее образование низкого качества, вместо того чтобы платить высокую цену за качественную услугу), высокая степень информационной асимметрии между семьями и банками относительно существующих программ образовательного кредитования, в том числе низкая степень информированности населения, невыгодные для семей условия кредитования, а также неприятие семьями рисков, связанных с выплатами по кредиту (например, неуверенность в том, что в будущем студент, взявший кредит, сможет полностью и вовремя его погасить).

В то же время, как показывают проведенные ранее исследования, домохозяйства заинтересованы в образовательном кредитовании. В связи с этим важно выявить детерминанты спроса и оценить потенциальный спрос на ОК, т.е. готовность домохозяйств использовать данный финансовый продукт для оплаты высшего образования.

Предложение образовательных кредитов в России

В нашей стране многие достоинства ОК существуют лишь в теории. На практике очень небольшое число коммерческих банков выдает ОК, не имея гарантий со стороны государства. Лишь в 2007 г. правительством РФ было принято Постановление № 534 «О проведении эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию», в котором предусмотрены меры по государственному субсидированию коммерческих банков, предоставляющих ОК.

Рассмотрим особенности докризисного рынка образовательного кредитования¹. Среди банков, занимавшихся выдачей ОК,

¹ По материалам интернет-сайтов информационных агентств, сайта «Все кредиты России» (<http://www.pro-credit.ru/credits/education>) и сайтов коммерческих банков, занимающихся выдачей образовательных кредитов. Более подробная информация о существующих программах представлена в приложении 1.



можно выделить таких крупных игроков, как АКБ «Союз», Сбербанк, Банк «Сосьете Женераль Восток» и др., в том числе региональные, кредитные организации.

Программа «Кредо» АКБ «Союз», самая крупная по числу заемщиков в 2004–2008 гг., предоставляла несколько вариантов образовательного кредитования в зависимости от формы обучения студента. Так, студенты (абитуриенты) дневных и вечерних отделений вузов могли взять кредит в долларах США по ставке 10% годовых. При этом на все время обучения студенту предоставлялась отсрочка по выплатам процентов и основной части кредита. К сожалению, в настоящее время реализация данной программы приостановлена.

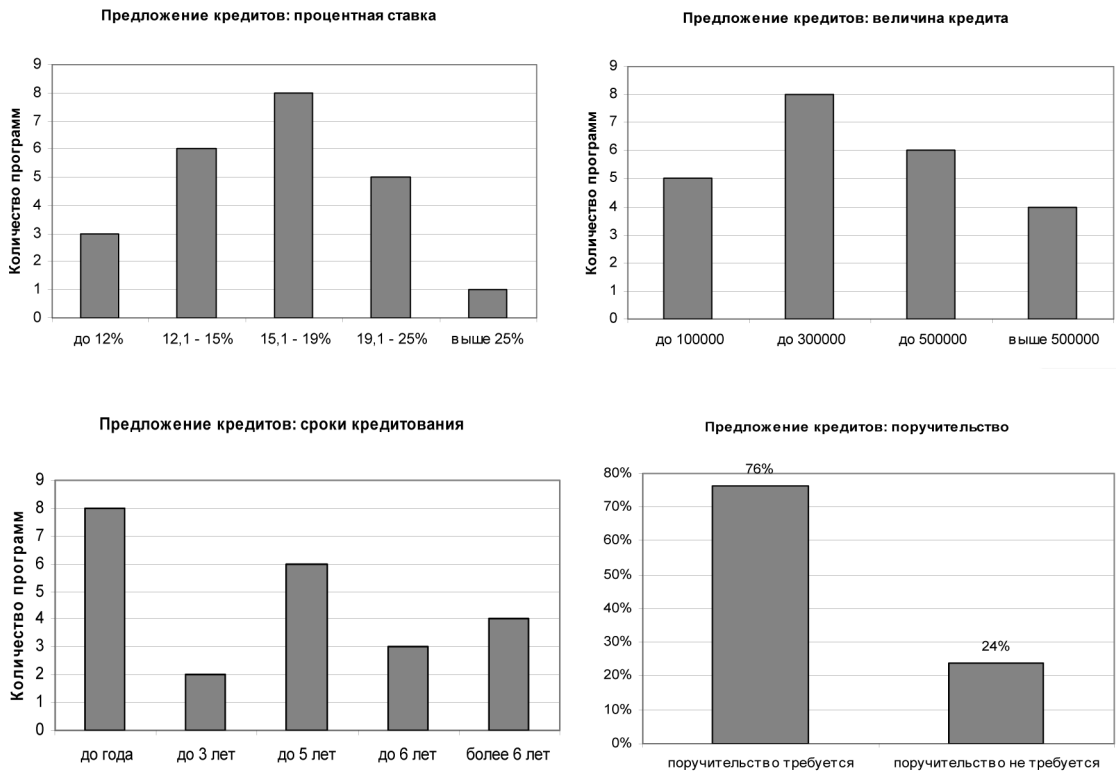
Программа «Образовательный кредит» Сбербанка, видимо, имеет самую продолжительную историю: она реализуется с 2000 г. Банк выдает ОК гражданам РФ в возрасте от 14 лет, планирующим обучаться (либо уже обучающимся) на платной основе в образовательном учреждении, причем кредит можно взять на обучение не только в вузе, но и в техникуме (колледже) или лицее¹. Кредит предоставляется в рублях по ставке 12% годовых сроком до 11 лет (включая отсрочку в выплате основной суммы долга и процентов по кредиту на период обучения). У Сбербанка достаточно жесткие условия в отношении обеспечения возврата кредита (гарантий, поручительства), причем банк оставляет за собой право отказать в выдаче кредита.

«Образовательный кредит» Банка «Сосьете Женераль Восток», по-видимому, наиболее известная программа кредитования, предоставляемая российской дочерней структурой крупного западного банка. Она предлагает ОК в долларах США по ставке 11–12%, в евро по ставке 11–13% или в рублях по ставке 11–14% годовых². Срок кредитования не может превышать 6 лет, при этом договором предусматривается льготный период (до 24 месяцев), в течение которого погашаются только проценты по кредиту. Как и по программе Сбербанка, для получения ОК необходимо поручительство.

Докризисный рынок образовательного кредитования насчитывал всего около тридцати банковских продуктов данного типа. Условия займов — процентные ставки, суммы кредита и сроки кредитования — по соответствующим программам представлены на рис. 1.

¹ Подробнее о программе «Образовательный кредит» Сбербанка см. <http://sbrf.ru/ru/person/credits/learn/>.

² Подробнее о программе «Образовательный кредит» Банка «Сосьете Женераль Восток» см. http://www.bsgv.ru/individual/Youth/educational_loan.php.

Рис. 1. Предложение образовательных кредитов: условия предоставления кредита¹


Как видно из рис. 1, большинство программ предлагали процентные ставки от 12 до 19% годовых, а среднее значение ставки составляет 18%. Что касается величины кредита, то самыми распространенными являлись кредиты на сумму до 300 тыс. руб. (при шестилетнем обучении — 50 тыс. руб. в год). По срокам кредитования ОК в России ближе скорее к краткосрочному потребительскому кредиту, чем к зарубежным аналогам. Стоит отметить и тот факт, что в трех из четырех программ для получения ссуды заемщик должен иметь поручителей.

Если рассмотреть динамику развития образовательного кредитования в последние годы, то можно отметить рост его активности в 2007 г.: если в 2006 г. существовало 15 программ образовательного кредитования, то в 2007 г. их число выросло до 32. Однако начиная с осени 2008 г. в условиях нестабильности финансового рынка предложение ОК сократилось. Некоторые коммерческие банки, и не только в России [16], столкнувшись с проблемой ликвидности, приостановили выдачу образовательных кредитов на неопределенное время либо ужесточили условия кредитования и

¹ На рисунке представлены данные по программам, предлагаемым 23 российскими коммерческими банками по состоянию на январь 2009 г. Агрегирование данных произведено авторами.



требования к заемщикам. Такое поведение можно объяснить тем, что предоставление ОК связано с большими рисками для банка, поскольку данный кредит в большинстве случаев является «длинным» и не предполагает залогового обеспечения. Кроме того, в России пока отсутствует рынок «долгих денег», т.е. выдача долгосрочных кредитов во многих случаях крайне затруднительна.

Сегодня объем спроса на ОК можно оценить только при помощи социологических опросов студентов в силу закрытого характера информации о предоставлении кредитов коммерческими банками. Существующие оценки свидетельствуют о том, что образовательным кредитом в 2007 г. воспользовались 5,7% семей российских студентов, а в 2008 г. — около 6,3% семей (данные Мониторинга экономики образования¹). В то же время перспективы расширения спроса на ОК оцениваются весьма оптимистично: к услугам образовательного кредитования в принципе готовы прибегнуть около половины семей российских студентов [8; 3].

Можно предположить два объяснения парадокса низкого фактического и высокого потенциального спроса на ОК. С одной стороны, семьи студентов могут быть заинтересованы в использовании образовательного кредита, однако их не устраивают условия кредитования. С другой стороны, в силу существования и бюджетных, и коммерческих мест в вузах, а также возможности поступления на образовательные программы с небольшими конкурсами семьи могут предпочесть и номинально бесплатное обучение, не обременяя себя какими-либо финансовыми обязательствами. В настоящей работе мы рассматриваем соответствие условий образовательного кредитования предпочтениям семей и анализируем представления российских домашних хозяйств о приемлемых для них условиях кредитования.

В качестве основы для исследования использовались данные, полученные в ходе опроса старшеклассников и их родителей осенью 2007 г. в рамках проекта «Образовательные стратегии абитуриентов», реализуемого лабораторией институционального анализа экономических реформ ГУ–ВШЭ. В опросе приняли участие 1600 семей — учащиеся выпускных классов, собирающиеся поступать в вуз, и их родители — из крупных городов России: Москвы, Санкт-Петербурга, Волгограда, Воронежа, Екатеринбурга, Казани, Красноярска, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Омска, Перми, Ростова-на-Дону, Самары, Саратова, Уфы и Челябинска. Структура выборки представлена в приложении 2².

Спрос на образовательные кредиты

Допустимые параметры кредитования с точки зрения российских семей

¹ Мониторинг экономики образования. Репрезентативный опрос обучающихся/студентов. ГУ–ВШЭ — Левада-Центр, 2006–2008 гг. <http://education-monitoring.hse.ru>.

² Подробнее о проекте см. на странице Лаборатории институционального анализа экономических реформ ГУ–ВШЭ: <http://lia.hse.ru/index.html>. По результатам проекта был выпущен информационный бюллетень [2].

Старшеклассников и их родителей опрашивали отдельно друг от друга по разным анкетам. Анкеты содержали блоки вопросов о социально-демографических характеристиках семьи, социальном и культурном капитале, о доходах домашнего хозяйства, характеристиках текущего обучения, стратегиях выбора вуза. Отдельный блок анкеты был посвящен образовательному кредитованию.

Вопросы, которые касались финансирования высшего образования, и в частности образовательных кредитов, задавались только родителям, поскольку, во-первых, родители лучше осведомлены о финансовых аспектах получения высшего образования, а во-вторых, многие родители воспринимают оплату обучения своих детей в вузах как обязательство. У них спрашивали, готова ли семья в случае необходимости взять ОК на обучение ребенка, уточняли, на какие условия кредитования они согласятся. Среди параметров, характеризующих программы образовательного кредитования, были выделены: процентная ставка, размер кредита, продолжительность льготного периода, срок кредитования. Респонденты указывали, при каких значениях соответствующих параметров они будут готовы взять кредит, т.е. какой диапазон значений характеристик образовательного кредита является для них предпочтительным. Ниже воспроизведен фрагмент опросника, касающийся условий кредитования.

Вопрос: Укажите параметры кредитования, при которых Ваша семья согласилась бы взять образовательный кредит.

Процентная ставка — годовая ставка за пользование образовательным кредитом.

Льготный период кредитования — период, в течение которого заемщик не погашает задолженность по образовательному кредиту и не выплачивает проценты по образовательному кредиту банку.

Срок кредитования — период, в течение которого заемщик обязан полностью погасить основную сумму долга и проценты по кредиту (включая льготный период).

1. Процентная ставка: от |_____| % до |_____| % в год
2. Размер кредита: от |_____| % до |_____| % от стоимости обучения¹
3. Льготный период: от |_____| лет до |_____| лет
4. Срок кредитования: от |_____| лет до |_____| лет
5. Наличие поручителей: 1. Да 2. Нет

На данный вопрос дали ответ более 37% респондентов (596 человек) из числа тех, для кого наиболее предпочтительной является очная форма обучения². При этом средняя ставка кредита

¹ Респонденты отвечали на вопрос о желаемом размере кредита в процентах от стоимости обучения. Кроме того, родителям был задан вопрос о фактической стоимости обучения в вузе, куда собирается поступать старшеклассник (руб. в год), на основе чего были получены абсолютные величины желаемого размера кредита (руб. в год).

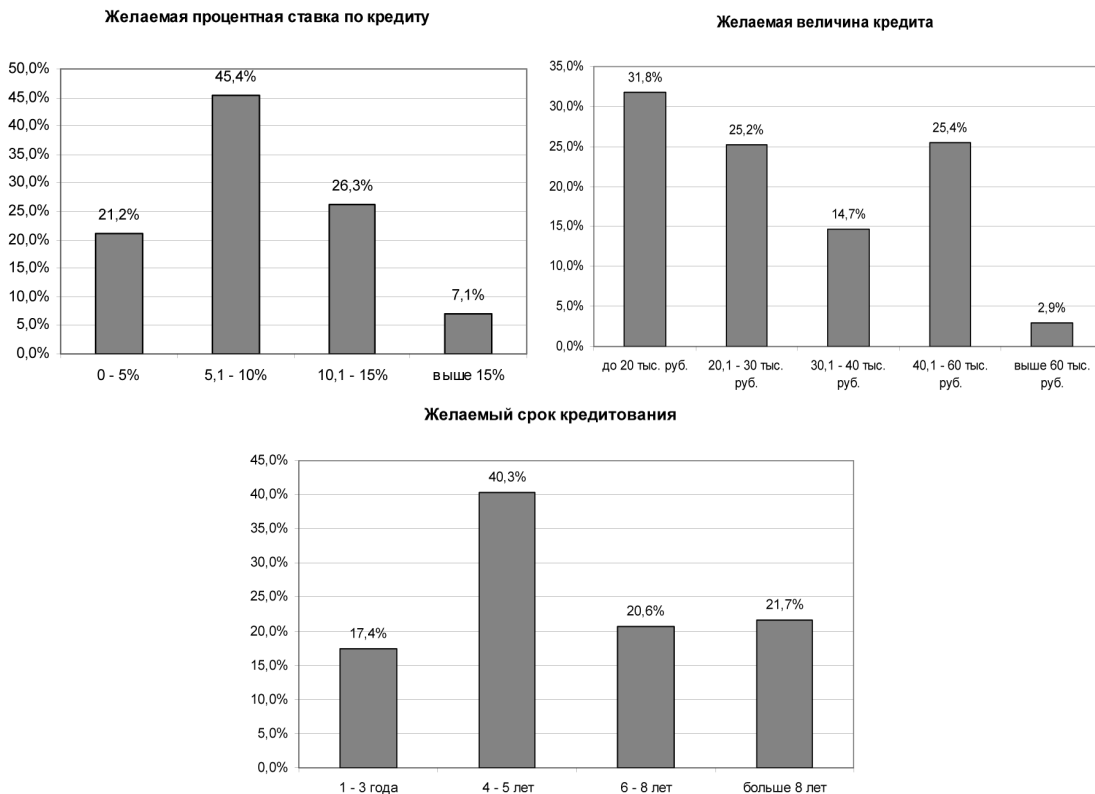
² Поскольку подавляющее количество программ образовательного кредитования рассчитано на студентов очных отделений, в данном исследовании рассматриваются ответы семей, чьи дети собираются поступать в вуз на очную форму обучения (доля таких семей составила 96% выборки).



по выборке составила 10,2% годовых, средний размер кредита — 28 610 руб. в год, средний срок кредитования — 6 лет. Распределения ответов показаны на рис. 2.

Рис. 2.

Допустимые параметры кредитования¹



По имеющимся данным были построены кривые потенциального спроса на ОК в зависимости от процентной ставки и величины кредита (рис. 3, 5–8). Зависимость строилась по следующему принципу: вычислялся накопленный процент респондентов, готовых обратиться за образовательным кредитом, — если респондент готов взять кредит по максимальной ставке 25%, то он возьмет этот кредит и по ставке 20%, 10% и т.д. Соответствующая зависимость показана на рис. 3.

Кроме того, спрос на образовательные кредиты конкретизировался для различных групп респондентов. Для этого на начальном этапе были построены таблицы сопряженности ответов респондентов на вопрос о параметрах кредитования и на следующие вопросы:

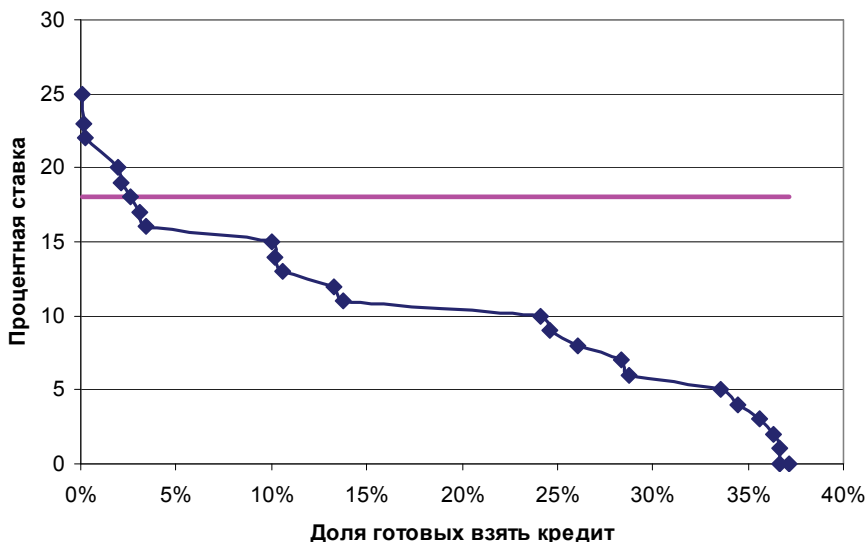
¹ Отвечая на вопрос, респонденты указывали минимальное и максимальное значения соответствующих параметров кредитования, но в анализе использовались максимальные значения («до»), характеризующие готовность обращения за ОК.

- Укажите самый высокий уровень образования в Вашей семье.
- В каком учебном заведении в настоящее время учится Ваш ребенок?
- Укажите, пожалуйста, доход на одного члена Вашей семьи в прошлом месяце.
- Какую специальность Вы бы хотели, чтобы приобрел Ваш ребенок по окончании вуза?
- Официальная стоимость обучения в вузе.

Рассмотрим взаимосвязь между стоимостью заемных средств — процентной ставкой — и долей семей, которые готовы использовать кредиты. В среднем снижение процентной ставки на один процентный пункт увеличивает долю респондентов, готовых обратиться за ОК, на 1,5 процентного пункта¹. Как видно из рис. 3, при действующей средней ставке по кредиту в размере 18% за кредитом готовы обратиться не более 3% семей, что в принципе соответствует фактической ситуации и данным Мониторинга экономики образования. При средневзвешенной допустимой ставке 10,2% годовых доля семей, готовых взять ОК, увеличивается до 22%. Следовательно, можно говорить о том, что низкий спрос на ОК во многом обусловлен спецификой существующих на рынке программ кредитования.

Рис. 3.

Потенциальный спрос на образовательные кредиты



¹ Данный показатель был рассчитан как среднее значение изменения доли респондентов, готовых обратиться за ОК, при изменении процентной ставки по кредиту на один процентный пункт: $(\text{Доля респондентов при ставке } r_1 - \text{Доля респондентов при ставке } r_2) / (r_2 - r_1)$.

Если аппроксимировать данные при помощи классической линейной регрессионной модели, то зависимость готовности взять кредит от процентной ставки можно описать следующим уравнением: $\text{Prob}(\text{Loan}) = 0,389 - 0,018 \cdot \text{Interest} + \varepsilon$, где $\text{Prob}(\text{Loan})$ — вероятность обращения за ОК, Interest — значение ставки процента, ε — значение ошибки.

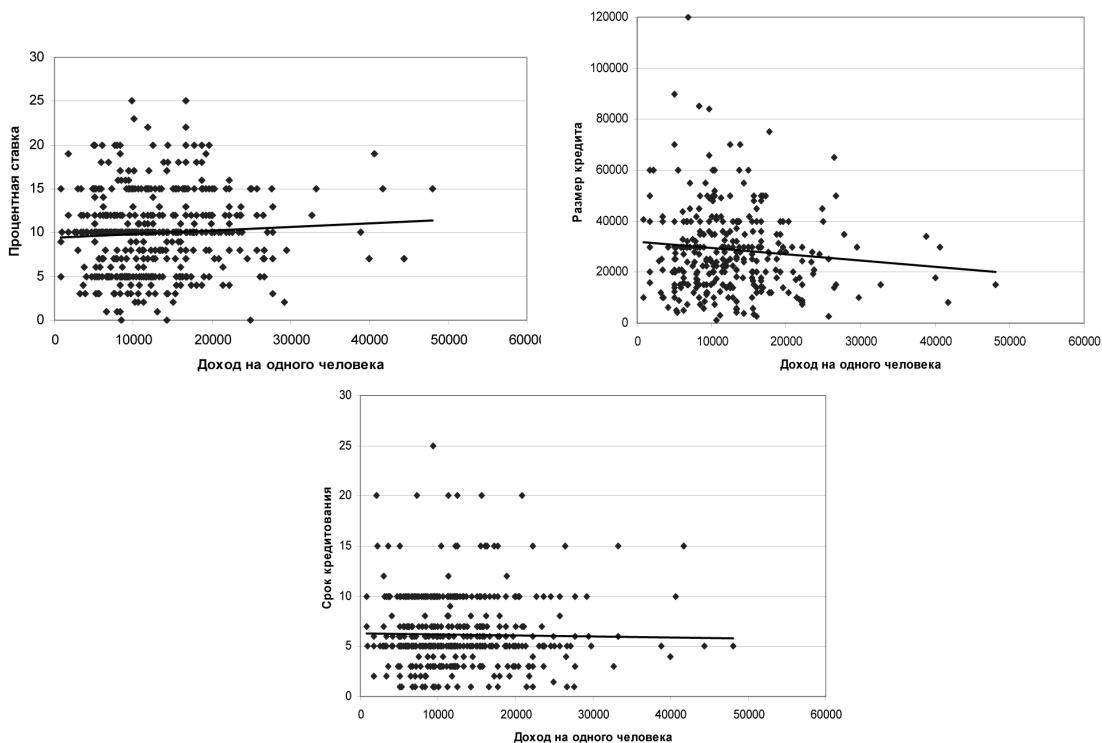


Рассмотрим, как различаются ответы респондентов на вопросы о приемлемых условиях образовательного кредитования в зависимости от социально-демографических характеристик семей.

Диаграммы рассеяния свидетельствуют о том, что приемлемые для семей условия кредитования не зависят от дохода респондентов¹ (рис. 4).

Рис. 4.

**Связь между доходом на одного члена семьи (руб.),
желаемым сроком кредитования и величиной кредита**



Поскольку опрос проводился в разных городах, есть возможность оценить спрос для различных регионов. Это следует сделать для того, чтобы учесть различия в доходах жителей данных городов, в их осведомленности относительно образовательного кредитования. Также на спрос на ОК может влиять распространенность соответствующих программ в регионах: в Москве и Санкт-Петербурге более развита филиальная сеть банков, предлагающих образовательное кредитование, в то время как в других регионах

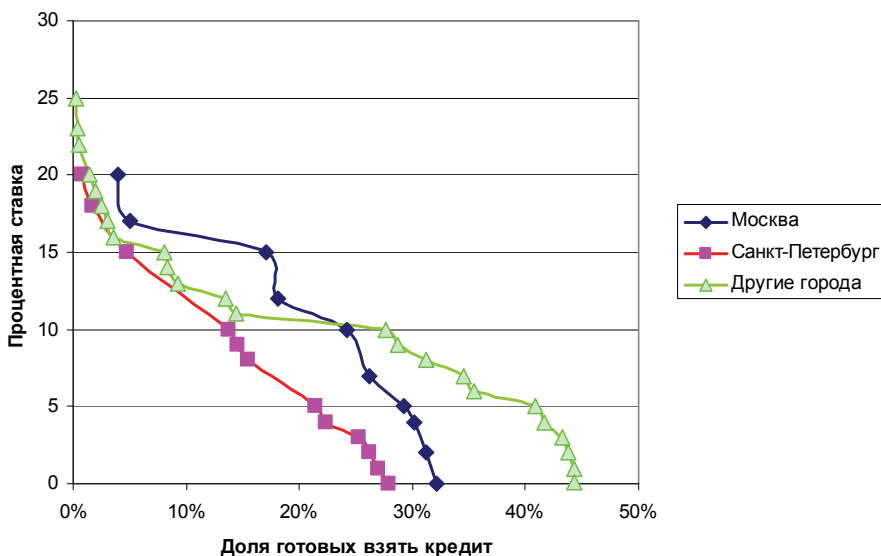
¹ Чтобы учесть различия в доходах семей из различных регионов, все доходы были приведены к московскому уровню на основании данных Росстата о средней начисленной заработной плате в российских регионах в 2006 г. Другой вариант корректировки дохода — по величине минимальной потребительской корзины. Величина минимальной потребительской корзины и средняя начисленная заработная плата в рассматриваемых регионах являются высоко коррелированными (показатель корреляции составляет более 82%), что делает допустимым приведение доходов к московскому уровню по средней начисленной заработной плате.

количество финансовых организаций, предлагающих такую услугу, сравнительно невелико.

Кривые спроса на ОК по городам показаны на рис. 5, из которого видно, что жители Санкт-Петербурга готовы взять ОК под самый низкий процент среди всех опрошенных (самая низкая кривая спроса), а доля домохозяйств, готовых обратиться за ОК, в Санкт-Петербурге наименьшая (не более 30% респондентов). Жители Москвы и других городов в среднем готовы взять ОК по более высокой ставке по сравнению с жителями Санкт-Петербурга, доля готовых взять кредит значительно выше. Самую высокую готовность обратиться за ОК высказывают жители регионов. Возможно, они готовы взять ОК по достаточно высокой ставке, потому что у них мало опыта кредитования вообще.

Рис. 5.

Спрос на образовательный кредит по регионам



Среднее значение допустимой процентной ставки по кредиту для жителей Москвы составило 12% годовых (наиболее высокая процентная ставка), для семей из Санкт-Петербурга — 8,15% годовых, для жителей других городов — 9,91% годовых.

Кроме региональных и доходных характеристик домохозяйств, на формирование спроса на ОК могут влиять социально-демографические характеристики, в том числе уровень образования в семье. В общей совокупности опрошенных были выделены две крупные группы респондентов: семьи со средним образованием и семьи с высшим образованием. В первую группу входят семьи, в которых наивысший уровень образования в семье является либо общим средним (таких семей 25), либо средним специальным (таких семей 174). Ко второй группе от-

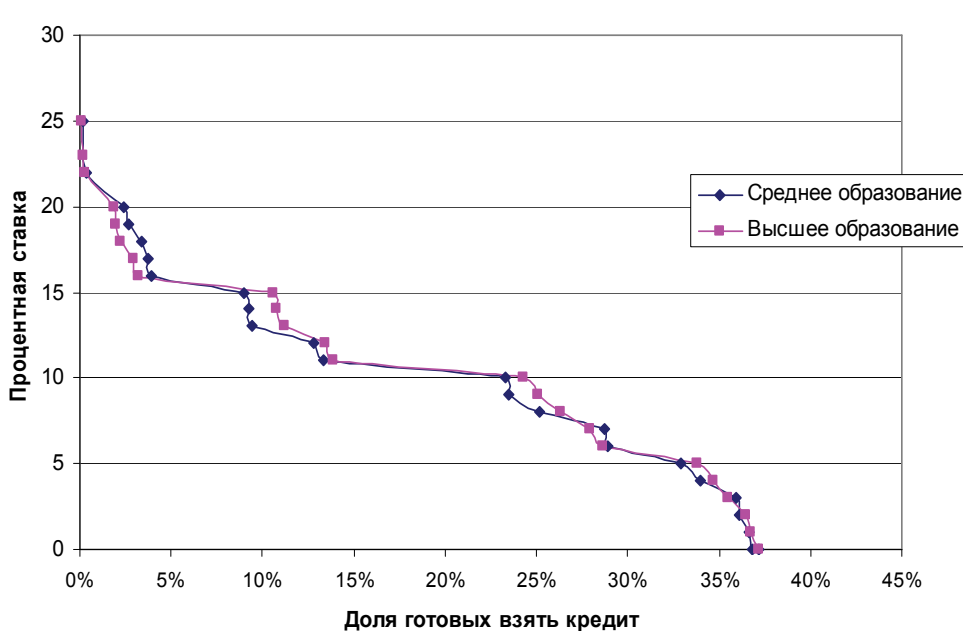


носятся семьи, в которых наивысший уровень образования является либо незаконченным высшим (36 семей), либо высшим (364 семьи).

В процессе анализа данных установлено, что уровень образования в семье не оказывает существенного влияния на величину желаемой процентной ставки (рис. 6).

Рис. 6.

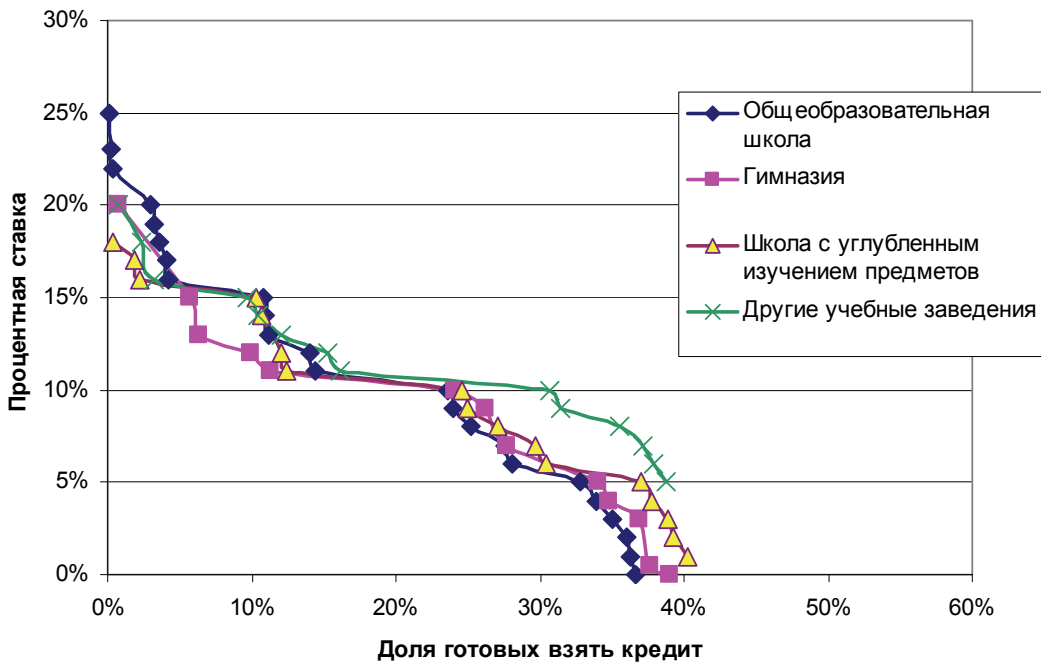
Готовность обратиться за образовательным кредитом в зависимости от уровня образования в семье



Что касается типа учебного заведения, то большинство опрошенных старшеклассников (390 человек) учатся в негимназических (непрофильных) классах общеобразовательных школ. Для анализа мы сгруппировали различные типы учебных заведений среднего звена в четыре группы: негимназические классы общеобразовательных школ, гимназии, школы с углубленным изучением профилирующих предметов (в том числе гимназические классы общеобразовательных школ) и другие учебные заведения, куда входят общеобразовательный колледж, специализированный колледж, лицей.

Среднее значение допустимой процентной ставки для семей, чьи дети учатся в общеобразовательной школе, составляет 10,43% годовых, для семей, чьи дети учатся в гимназиях, — 9,07% годовых. Для школ с углубленным изучением предметов — 9,68% годовых, для других учебных заведений (колледжей и лицеев) — 11,35% годовых. Кривые спроса представлены на рис. 7.

Рис. 7.

Спрос на образовательный кредит в зависимости от типа среднего учебного заведения


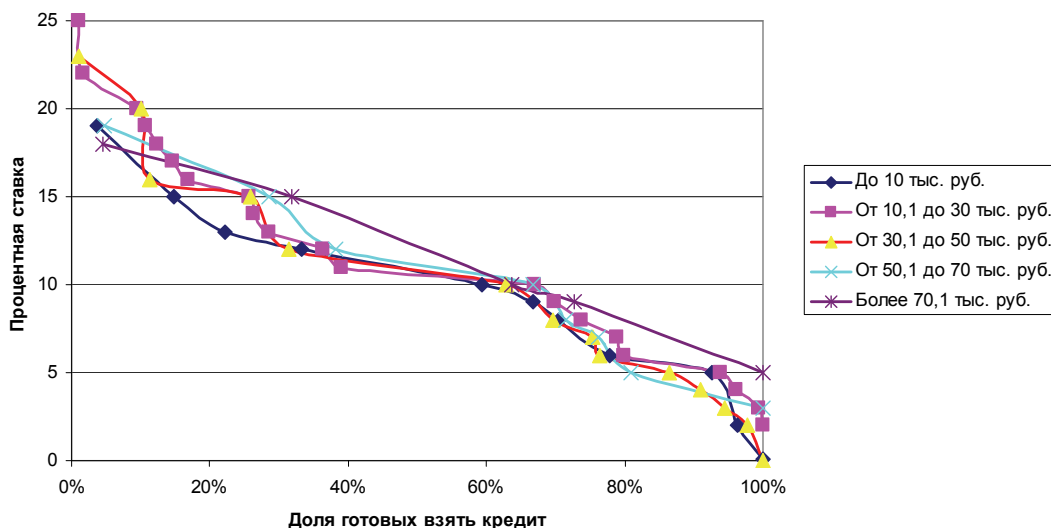
Рассмотрим спрос на ОК в зависимости от типов образовательных программ, т.е. от специальности, которую старшеклассник — будущий студент получит в вузе. Семьи абитуриентов, готовящихся к поступлению в экономические и естественнонаучные вузы, готовы взять кредит по низкой процентной ставке (9–10% годовых), в то время как семьи будущих юристов и гуманитариев согласны на более высокий процент (в среднем 11–12% годовых). Этот факт можно объяснить следующим образом: несмотря на то что ожидаемая отдача от обучения по первым двум типам специальностей является достаточно высокой, ей соответствует и большая доля неопределенности (высокое стандартное отклонение отдачи от образования). Поэтому в момент выбора вуза достаточно сложно прогнозировать дальнейшее трудоустройство абитуриента.

На готовность взять ОК может влиять и размер кредита. При проведении опроса респондентам задавали вопрос, какой размер кредита (в процентах от стоимости обучения) является для них предпочтительным. Большинство опрошенных готовы на заем от 10 до 30 тыс. руб. в год, что сопоставимо со стоимостью обучения в недорогом вузе. Кривые спроса для различных сумм кредита изображены на рис. 8. Как видно, кривые спроса, находящиеся в среднем диапазоне, практически повторяют друг друга, т.е. сумма по кредиту практически не влияет на готовность взять кредит. Что касается процентной ставки, то кредит до 10 тыс. руб. респон-



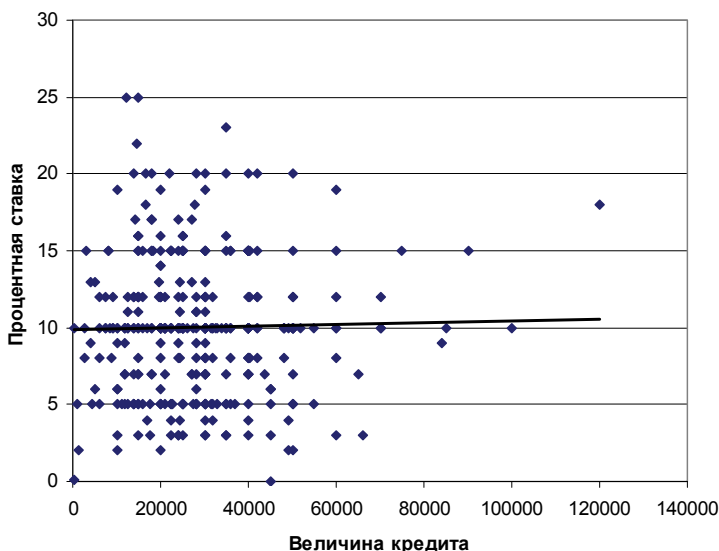
денты готовы взять по ставке 9,48%, от 10,1 до 30 тыс. руб. — по ставке 10,85%, от 30,1 до 50 тыс. руб. — по ставке 10,1%, от 50,1 до 70 тыс. руб. — по ставке 10% и свыше 70 тыс. руб. — по ставке 10,27% годовых.

Рис. 8. **Спрос на образовательный кредит в зависимости от суммы кредита**



На основании диаграммы рассеяния можно сделать вывод о том, что величина потенциального кредита не влияет на процентную ставку, т.е. семьи, которым нужна значительная сумма займа (скажем, для того чтобы оплатить обучение в престижном вузе), не будут требовать снижения процентной ставки (рис. 9).

Рис. 9. **Соотношение величины кредита (руб.) и желаемой процентной ставки (%)**



Выводы

Полученные данные свидетельствуют о том, что в докризисный период более половины российских семей, готовых в случае необходимости воспользоваться образовательным кредитом, при обсуждении приемлемых условий кредитования ориентировались на существующие на рынке программы: на тот период наибольшей популярностью пользовались программа «Кредо» АКБ «Союз», предлагавшая ОК по ставке 10% годовых в долларах США, и программа Сбербанка, предоставлявшая ОК по ставке 12% годовых в рублях. Годовые ставки выше 12% в качестве приемлемых указали около 20% семей, в то время как при нулевых ставках кредиты готовы взять около 37% семей.

В целом проведенные расчеты показывают, что условия кредитования оказывают существенное влияние на готовность семей использовать в случае необходимости ОК. В настоящей работе не выявлено надежных взаимосвязей между приемлемыми для семей студентов условиями кредитования и их социально-демографическими характеристиками. Следует, однако, отметить, что по данным других российских работ, посвященных изучению потенциального спроса на ОК, семьи студентов из разных социальных групп различаются готовностью к использованию заемных средств для финансирования образования. Представители низкодоходных групп реже говорят о такой готовности, чем представители групп с доходами средними и выше средних.

Сопоставление предлагаемых и приемлемых для семей условий кредитования позволяет судить о том, что наблюдается относительный дефицит предложения образовательных кредитов при невысоких ставках процента — около 10–12% — и относительный избыток при более высоких ставках. Поэтому запуск программ кредитования с участием государства представляется крайне важной мерой модернизации системы финансирования высшего образования. При обеспечении государственных гарантий возврата кредита коммерческим банкам и возможном субсидировании процентных ставок в период стабильной экономической ситуации можно добиться расширения спроса на подобные программы на 70–80% от существующего уровня.

Литература

1. Андрущак Г.В. Теория образовательных кредитов // Вопросы образования. 2006. № 1. С. 215–231.
2. Андрущак Г.В., Прахов И.А., Юдкевич М.М. Стратегии выбора высшего учебного заведения и подготовки к поступлению в вуз / Проект «Образовательные стратегии абитуриентов». Информационный бюллетень. М.: Вершина, 2008.
3. Андрущак Г.В., Спиридонова О.И. Образовательные кредиты: нужны ли они вузам // Экономика образования. 2008. № 3. С. 18–36.
4. Андрущак Г.В., Юдкевич М.М. Спрос на образовательные кредиты: насколько востребован такой продукт // Банковский ритейл. 2007. № 2. С. 77–88.



5. Борисова О.А., Наумова О.В., Правдина М.А. Образовательный кредит: текущая ситуация и возможности развития // Вопросы образования. 2006. № 2. С. 133–148.
6. Погорельский А.Л., Иосад В.М. Дешевые образовательные кредиты // Платное образование. 2006. № 1–2.
7. Прахов И.А., Савицкая Е.В. Образовательный кредит: зарубежный опыт и возможности использования в условиях асимметричной информации // Вопросы образования. 2007. № 1. С. 133–152.
8. Рощина Я.М., Филиппова Т.Н., Фурсов К.С. Учащиеся на рынке образовательных услуг. Информационный бюллетень. М.: ГУ–ВШЭ, 2006.
9. Albrecht D., Ziderman A. (1992) Student loans and their alternatives: Improving the performance of deferred payment programs // Higher Education. Vol. 23. No. 4. P. 357–374.
10. Christie H., Munro M. (2003) The logic of loans: Students' perceptions of the costs and benefits of the student loan // British Journal of Sociology of Education. Vol. 24. No. 5. P. 621–636.
11. Finnie R. (2004) Student financial aid: The roles of loans and grants. School of Policy Studies, WP 37. http://www.queensu.ca/sps/working_papers/files/sps_wp37.pdf.
12. Greenaway D., Haynes M. (2003) Funding higher education in the UK: The role of fees and loans // The Economic Journal. Vol. 113. P. F150–F166.
13. Guille M. (2002) Student loans: A solution for Europe? // European Journal of Education. Vol. 37. No. 4. P. 417–431.
14. Johnstone B. (2000) Student loans in international perspective: Promises and failures, myths and partial truths. <http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance/textForSite/StudentLoanInternatFinal.pdf>.
15. Johnstone B. (2004) The economics and politics of cost sharing in higher education: Comparative perspectives // Economics of Education Review. No. 23. P. 403–410.
16. Luhby T. (2008) Loan crisis goes to college // CNNMoney.com, 15.02.2008. <http://money.cnn.com/2008/02/14/news/companies/privatestudentloans/index.htm>.
17. Salmi J. (2000) Student loans in an international perspective: The World Bank experience. LCSHD Paper Series.
18. Woodhall M. (1987) Lending for learning: Designing a student loan programme for developing countries. University of London Institute of Education.
19. Woodhall M. (1992) Student loans in developing countries: Feasibility, experience and prospects for reform // Higher Education. Vol. 23. No. 4. P. 347–356.
20. Ziderman A. (2002) Alternative objectives of national student loan schemes: Implications for design, evaluation and policy // Welsh Journal of Education. Vol. 11. No. 1. P. 37–47.



Приложение 1

Программы образовательного кредитования,
предлагаемые коммерческими банками¹

Название кредита	Банк, выдающий кредит	Сумма кредита	Процентная ставка (%)	Срок кредитования (мес.)	Досрочное погашение
Образовательный кредит	Сбербанк России	15 000–750 000 руб.	12	1–60	Да
Кредит на образование (RUR)	«Уралсиб»	25 000–1 000 000 руб.	17,9–18,9	12–60	Да
Кредитование на обучение, образование детей (RUR)	«Ак Барс»*	10 000–500 000 руб.	17–19	1–36	Да
Кредит на обучение	Нижегородпромстройбанк*	150 000 руб.	19	До 36	Да
Образовательный кредит	«Нижний Новгород»	15 000–100 000 руб.	15	1–12	Нет
Кредит на оплату стоимости обучения (в том числе за рубежом)	Регионбанк	От 10 000 руб.	20	До 12	Да
Образовательный кредит	Сургутнефтегазбанк	150 000 руб.	13	1–60	Да
Образовательный кредит (RUR)	Автоградбанк	5000–50 000 руб.	20	До 12	Да
Образовательный кредит (RUR)	«Симбирск»*	5000–500 000 руб.	15–16	1–108	Да
Кредит на обучение (RUR)	Омск-Банк*	10 000–500 000 руб.	16–19,5	1–12	Нет
Кредит на образование (RUR)	«Резерв»	10 000–100 000 руб.	18	1–12	Нет
Образовательный кредит (RUR)	Соцгорбанк*	40 000–1 000 000 руб.	20–21	6–60	Да
Образование	Русский банк развития	30 000–200 000 руб.	9–9,9	6–12	Нет
Образовательный кредит (RUR)	Россельхозбанк	50 000–350 000 руб.	13	12–120	Нет
Кредит на обучение (RUR)	Русь-Банк	30 000–900 000 руб.	20–24	1–60	Да
Образовательный кредит	Меткомбанк*	30 000–150 000 руб.	33–34	60–120	Да
Кредит на образование	Балтийский банк	5000–300 000 руб.	19	5–84	Да
Деньги на образование (RUR)	«Возрождение»*	50 000–500 000 руб.	22	36–72	Да
Кредит на образование (RUR)	Первый чешско-российский банк	От 40 500 руб.	18,5	6–72	Да
Образовательный кредит (RUR)	Сосьете Женераль Восток*	1500–25 000 долл.	11–14	12–72	Да
Кредит на образование (RUR)	Уралпромбанк	10 000–100 000 руб.	11–14	1–12	Да
Образовательный кредит (RUR)	Фемили-Банк	30 000–300 000 руб.	14	6–12	Да
Кредит на обучение	ВостСибтранскомбанк	Ограничена стоимостью обучения	18	До 60	Да

¹ Источник: <http://www.pro-credit.ru/credits/education>. Звездочкой (*) отмечены банки, которые предлагают несколько образовательных кредитов: в разной валюте, на различные сроки и т.п.



Приложение 2

Структура выборки¹

Город	Число семей	Доля в общей выборке (%)
Красноярск	56	3,5
Самара	64	4,0
Волгоград	56	3,5
Воронеж	50	3,1
Саратов	47	2,9
Нижний Новгород	73	4,6
Казань	68	4,2
Пермь	58	3,6
Санкт-Петербург	233	14,6
Ростов-на-Дону	56	3,5
Новосибирск	79	4,9
Москва	497	31,1
Челябинск	63	3,9
Омск	68	4,3
Екатеринбург	68	4,3
Уфа	64	4,0
Всего	1600	100,0

¹ Взвешенная структура выборки пропорционально численности выпускников, окончивших школу в 2005 г.