

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

Научно-учебная лаборатория  
«Институциональный анализ экономических реформ»

*Г.В. Андрущак, Т.В. Натхов*

**ОЖИДАЕМАЯ ОТДАЧА  
ОТ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ:  
ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Препринт WP10/2009/02  
Серия WP10

Научные доклады лаборатории  
институционального анализа

Москва  
ГУ ВШЭ  
2009

А55

**Андрушак Г.В., Натхов Т.В. Ожидаемая отдача от образования в России: эмпирический анализ:** Препринт WP10/2009/02. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. — 32 с.

Согласно теории человеческого капитала инвестиции в образование осуществляются агентами и на основе своих представлений о возможных издержках и выгодах такого решения. Следовательно, ожидаемые в будущем доходы являются важной детерминантой спроса на высшее образование. В данной работе исследуются факторы, формирующие ожидаемые доходы абитуриентов и их семей после завершения образования. Информационной базой исследования являются данные опроса, проведенного Лабораторией «Институциональный анализ экономических реформ» ГУ ВШЭ в 16 крупнейших городах России. Исследование показало, что ожидаемые доходы абитуриентов определяются комплексом переменных, среди которых основными являются доходы и уровень образования родителей, тип учреждения, в котором респондент получает среднее образование, наличие в вузе выбранной специальности, перспективы получения высокооплачиваемой работы по окончании вуза, а также гендерные и территориальные различия. В работе представлены количественные оценки влияния каждого из указанных факторов и выявлены некоторые общие для подобных исследований эффекты, среди которых — эффекты иллюзий, дохода и информированности.

УДК 378.014.54  
ББК 74.58

*Андрушак Г.В.* — научный сотрудник лаборатории «Институциональный анализ экономических реформ» ГУ ВШЭ [gandroushchak@hse.ru](mailto:gandroushchak@hse.ru)

*Натхов Т.В.* — младший научный сотрудник лаборатории «Институциональный анализ экономических реформ» ГУ ВШЭ [tnatkhov@hse.ru](mailto:tnatkhov@hse.ru)

**Androushchak G., Natkhov T. Expected returns to education in Russia: empirical analysis:** Working paper WP10/2009/02. — Moscow: State University — Higher School of Economics, 2009. — 32 p.

According to human capital theory investment in education is carried out by agents on the basis of their expectations of possible costs and benefits of such a decision. Consequently, expected future earnings are among the most important factors of demand for higher education. In this paper we study the factors that influence expectations about future earnings of university entrants and their families. In our research we use results of a survey of college entrants' families carried out by Laboratory for Institutional Analysis of Economic Reforms, State University — Higher School of Economics (Moscow) in 16 largest cities of Russia. We show that expected earnings of university entrants are determined by a complex of variables, among which the most important are (a) family income, (b) education of parents, (c) types of institutions, in which respondents get their secondary education, (d) availability of preferred speciality (major) at chosen university, (e) perspectives of getting a well-paid job after graduation. We control for gender and territorial differences. Our research provides evidence that college entrants' expectations about future earnings in Russia are influenced by the effects of illusions, income and awareness. These effects are similar to those, disclosed by researchers in other countries.

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:  
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

© Андрушак Г.В., 2009  
© Натхов Т.В., 2009  
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009

## 1. Введение

Education cost money,  
but then so does ignorance.

*Claus Moser*<sup>1</sup>

В соответствии с теорией человеческого капитала доходы индивида зависят от инвестиций в образование, которые, в свою очередь, определяются рациональной оценкой связанных с этим издержек и выгод (Becker, 1962). Иными словами, решение о вложениях в человеческий капитал принимается агентами на основе своих представлений о величине рыночной отдачи от образования. Таким образом, ожидаемые доходы можно рассматривать как одну из основных детерминант спроса на образование. Поэтому возникает вопрос о факторах, формирующих ожидания. Чем определяются ожидаемые доходы? Какие характеристики абитуриента и его социального окружения влияют на оценку ожидаемой отдачи от образования? Ответы на эти вопросы позволят прояснить процесс выбора вуза, специальности и уровня образования абитуриентами и их семьями. Мански (Manski, 1993) утверждает, что прогресс в этой области исследований может быть достигнут только если данные статистики образования будут дополнены анализом эмпирических опросных данных. Это позволит лучше понять мотивы принятия решений, факторы ожиданий и предпочтений учащихся и объективно оценить отдачу от образования.

Smith, Powell (1990) отмечают, что понимание того, как формируются ожидания будущих доходов, важно еще по двум причинам. Во-первых, ожидаемые доходы являются важным фактором самоидентификации. Поскольку доходы студентов дифференцированы значительно слабее, чем доходы людей среднего и старшего возраста, а отдача от образования проявляется только через несколько лет, для молодых людей определение своего социального статуса является «в большей степени функцией ожидаемых, нежели текущих доходов» (Coleman, Rainwater, 1978, p. 247). Во-вторых, ожидаемые доходы существенно влияют на появление такого феномена, как избыток образования (overeducation). В боль-

<sup>1</sup> *The Daily Telegraph*, 21 August 1990.

шинстве случаев абитуриенты имеют завышенные ожидания относительно отдачи от образования. Это усиливает их стимулы к поступлению в вуз и увеличивает количество лет обучения (уровень образования), что может привести к несоответствиям между запросами работника и требованиями работодателя. Таким образом, ответ на вопрос о том, каким образом формируются ожидания и насколько они реалистичны, может пролить свет и на причины феномена избытка образования.

Цель настоящего исследования — проанализировать основные факторы социально-экономического, демографического и иного характера, формирующие ожидания выпускников школ и их родителей относительно будущих доходов после завершения образования.

В разделе 2 сделан краткий обзор основных работ на эту тему. В разделе 3 представлена информационная база исследования, далее описана методика анализа. В разделе 5 полученные результаты сопоставлены с аналогичными зарубежными исследованиями. В Заключение сделаны выводы и намечены направления будущих исследований.

## 2. Разработанность проблемы

Еще в начале 1960-х годов классики теории человеческого капитала выдвинули идею о том, что рациональные агенты рассматривают образование не как потребительский товар, а как долгосрочные инвестиции, и принимают решение о вложениях исходя из предполагаемой величины будущих доходов (Shultz, 1961; Becker 1962). Однако вплоть до конца 1970-х годов прямых эмпирических подтверждений этой гипотезе не было. С одной стороны, это могло быть связано с тем, что экономисты традиционно консервативны и неохотно включают в анализ субъективную информацию и результаты опросов респондентов. С другой стороны, вопросы об ожидаемых доходах редко включались в стандартные анкетные опросы выпускников школ и студентов колледжей. Как отмечают Dominitz, Manski (1996), недостаток знаний об этом предмете отражает тот факт, что «экономисты скорее сформулируют теоретическое предположение, чем займутся сбором эмпирических данных» (р. 2).

Начиная с 1980-х годов (McMahon, Wagner, 1981) исследователи активно используют социологические данные для анализа ожидаемых личных доходов, их соответствия реальным заработкам и определения фак-

торов отклонений<sup>2</sup>. В упомянутой выше работе Dominitz, Manski (1996) помимо непосредственного анализа ожиданий большое внимание уделено методологии сбора данных. Авторы ставят вопрос о том, насколько информативными могут быть субъективные оценки респондентов. Использование интерактивных электронных анкет с возможностью последующих дополнительных комментариев (помимо ответов на вопросы) со стороны респондентов позволяет выявить больше необходимой информации об ожидаемых доходах и их распределении. На основе этих данных авторы делают вывод о том, что результаты данного опроса демонстрируют внутреннюю логичность и непротиворечивость, и «респонденты желают и способны давать ясные и интерпретируемые ответы, выявляющие их ожидаемые доходы в вероятностной форме» (Dominitz, Manski 1996, р. 1). Основным выводом их исследования состоит в следующем: несмотря на высокую вариацию в прогнозах конкретных значений, в целом респонденты убеждены в положительной отдаче от образования и возрастании доходов в возрасте от 30 до 40 лет. Кроме того, респонденты отмечают высокую неопределенность в возможностях предсказания своих доходов и переоценивают разброс значений в сравнении с реальным.

Smith, Powell (1990) на основе опросов студентов двух американских университетов выявляют наиболее значимые детерминанты ожидаемых доходов: заработки родителей оказывают положительное влияние на ожидания, с увеличением уровня образования родителей ожидаемые доходы студентов, напротив, снижаются. Более высокий рейтинг университета увеличивает ожидаемые абсолютные доходы и незначим для относительных (отношение собственных предполагаемых доходов к доходам сокурсников). Гендерные различия также оказывают влияние на абсолютные доходы — мужчины ожидают больших заработков, чем женщины через 10 лет после окончания университета — и незначимы, когда речь идет о доходах относительно сокурсников. В работе Betts (1996), основанной на опросе более 1000 студентов Университета Калифорнии (Сан-Диего), подтверждается положительное влияние доходов родителей и выявляется эффект информированности: студенты старших курсов ожидают меньших доходов, чем студенты младших, и ошибки в оценках (в сравнении с реальными данными) убывают с ростом срока обучения. Кроме того, студенты специализируются на приобретении информации о будущих доходах по своей основной дисциплине и активнее инвестируют в поиск информации на старших курсах. В работе Wolter,

<sup>2</sup> Краткий обзор основных эмпирических работ на эту тему см. в Приложении 2.

Zbiden (2001), которая является частью общеевропейского проекта по оценке отдачи от образования (PuRE)<sup>3</sup>, этот эффект подтверждается. Гендерные различия также повторяют результаты предыдущих исследований — женщины ожидают меньшей отдачи, чем мужчины, и более реалистичны в оценках. Значимыми оказываются переменные специальности и успеваемости. Студенты гуманитарных специальностей переоценивают отдачу, в то время как экономисты, медики и инженеры в своих оценках ближе к фактическим данным. Студенты с лучшей успеваемостью ожидают более высокой отдачи. В исследовании Brunello et al. (2001), также основанном на опросе студентов европейских университетов, эффект успеваемости дополняется эффектом самооценки — студенты с высокой оценкой собственной успеваемости, планирующие вовремя закончить обучение, ожидают более высоких доходов и более оптимистичны относительно возможности трудоустройства. В то же время ожидаемые выгоды от образования в среднем значительно выше, чем реальные нормы отдачи.

В работе Webbing, Hartog (2004) помимо детерминант ожидаемых доходов анализируются реальные заработки выпускников по окончании обучения. Студенты из обеспеченных семей ожидают больших доходов, что может объяснять более длительные сроки образования у таких студентов, но зарабатывают столько же, сколько остальные. Эффект успеваемости показал положительное влияние не только на ожидания, но и на реальные заработки (особенно сильно — на гуманитарных специальностях). Авторы делают вывод, что значения коэффициентов, определяющих ожидания студентов, очень близки к значениям коэффициентов, определяющих размер реальных доходов выпускников. Авторы, таким образом, подтверждают выводы Dominitz, Manski (1996) о способности респондентов делать верные оценки будущих доходов не только в среднем, но и на индивидуальном уровне. Тем не менее исследователи не торопятся распространить эти результаты на генеральную совокупность студентов, так как распределение отказавшихся отвечать на вопрос о будущих доходах (missings) не случайно и детерминировано определенными переменными.

В России немногочисленные исследования отдачи от образования до недавнего времени концентрировались на анализе *фактических* резуль-

<sup>3</sup> Проект PURE (Public Fundings and Privat Returns to Education) проводился в 1998—2000 гг. с целью оценки отдачи от образования в 15 европейских странах, определения влияния межстрановых различий в правилах приема в вузы и системах финансирования образования, в частности для оценки оптимального уровня инвестиций в человеческий капитал. С результатами исследования можно ознакомиться по адресу: [www.etla.fi/pure/](http://www.etla.fi/pure/)

татов получения высшего образования по той или иной специальности. В работе Нестеровой, Сабирьяновой (1998), основанной на серии общенациональных опросов (база данных — около 500 характеристик, свыше 10 тыс. человек), подтверждается гипотеза о том, что дерегулирование заработной платы и либерализация рынка труда способствовали росту норм отдачи от инвестиций в образование. Аналогичные результаты получены исследователями по другим восточно-европейским странам с переходной экономикой (Flabbi, Paternosto, 2007; Strawinski, 2007). Кроме того, авторы составили профили «заработная плата — возраст — уровень образования», согласно которым средние заработки более образованных работников не только превышают средние доходы менее образованных, но и прирастают более высокими темпами. В то же время зафиксировано заметное сокращение отдачи от опыта работы и специфического человеческого капитала, накопленного работниками в рамках одного предприятия. Это объясняется высокой динамикой изменений, которые претерпела российская экономика в переходный период. Опыт и умения, накопленные в старой системе, оказались менее востребованными, чем мобильность и адаптивность к меняющимся условиям. Подтверждением этой гипотезы стали результаты анализа норм отдачи в зависимости от типа предприятия: в государственном секторе и на приватизированных предприятиях (совсем недавно бывших государственными) норма отдачи от накопленного опыта выше других, в то время как в молодом и быстро растущем частном секторе отдача от опыта работы менее значима, чем отдача от общего образования. Несмотря на это, авторы полагают, что дальнейшее развитие рыночного сектора экономики будет сопровождаться накоплением опыта и специфического человеческого капитала, что, предположительно, приведет к повышению отдачи от них.

В работе Денисовой, Карцевой (2005) впервые проведено исследование отдачи от образования не только в зависимости от его уровня, но и от приобретенных специальностей. Авторы выявили существенные различия отдачи от образования как по гендерному признаку, так и по признаку специализации. Вполне ожидаемая высокая отдача от экономических и юридических специальностей дополнилась высокой привлекательностью инженерно-технических знаний, что свидетельствует об альтернативных возможностях их применения. Диплом инженера имеет значительную составляющую общих знаний, что и вознаграждается рынком труда. Еще одно объяснение высокой отдачи от экономических и инженерных специальностей состоит в том, что эти знания приобретают люди с большими способностями, а следовательно, с высокой производительностью. В этом случае рынок, реагируя на сигнал

(тип диплома), вознаграждает работника за большую производительность. Это частично подтверждается высоким конкурсом на экономические и юридические специальности и сложной программой обучения в технических вузах (факультетах). Разница заключается в том, что в первом случае барьер стоит на входе, а во втором — внутри процесса обучения. Таким образом, более высокая производительность лучше оплачивается и по мере продвижения рыночных преобразований уровень отдачи от инвестиций в образование заметно растет.

В работе Емцова, Кноблах, Мете (2006) проводится оценка фактической отдачи от образования в девяти странах с переходной экономикой (Белоруссии, Болгарии, Грузии, Венгрии, Молдавии, Польше, Румынии, России и Таджикистане). Результаты исследования показали, что уровень отдачи в переходных экономиках остается низким по сравнению с развитыми странами, но постепенно возрастает в течение всего переходного периода. Сравнительно большая отдача в частном секторе наблюдается в странах с высокими показателями успешности переходного процесса. Опыт, накопленный в социалистической системе, ценится меньше и молодым в среднем легче найти работу, чем людям старшего возраста. Тем не менее негативный эффект «старых» навыков и гендерные различия в доходах не настолько значимы, чтобы объяснить различия в норме отдачи в исследуемых переходных экономиках. Большая часть различий объясняется глубиной рыночных реформ и институциональными особенностями рынка труда.

Таким образом, выводы российских исследователей относительно изменений в показателях отдачи от образования во многом подтверждают положения теории человеческого капитала и согласуются с результатами эмпирических исследований отдачи от образования в переходных экономиках.

### 3. Описание данных

Информационной базой исследования являются данные опроса семей абитуриентов российских вузов, разработанного Лабораторией «Институциональный анализ экономических реформ» Государственного университета — Высшей школы экономики (ЛИА ГУ ВШЭ)<sup>4</sup>. Опрос

<sup>4</sup> Подробнее о результатах опроса и анализ ответов школьников и родителей см.: Андрушак Г.В., Прахов И.А., Юдкевич М.М. Стратегии выбора высшего учебного заведения и подготовки к поступлению в вуз. Информационный бюллетень. М.: Вершина, 2008.

проводился весной 2008 года в 16 городах России с населением свыше 800 тыс. человек. В опросе принимали участие как сами абитуриенты, так и их родители, причем интервьюеры опрашивали старшеклассников и их родителей по специально подготовленным анкетам отдельно друг от друга. Особенностью выборки является то, что в опросе принимали участие семьи, чьи дети в текущем году собираются поступать в высшее учебное заведение. Распределение вопросов между анкетами старшеклассников и их родителей проводилось в соответствии с содержанием вопросов. При проведении анализа данные, полученные от респондентов, опрошенных в разных городах, взвешивались. Веса наблюдений определялись пропорционально числу выпускников общеобразовательных школ в данном городе в 2005 году. Территориальная характеристика выборки представлена в табл. 1.

Таблица 1. Территориальная характеристика выборки

Город	Количество семей (чел.)	Процент семей (%)
Волгоград	56	3,5
Воронеж	50	3,1
Екатеринбург	68	4,3
Казань	68	4,2
Красноярск	56	3,5
Москва	497	31,1
Нижний Новгород	73	4,6
Новосибирск	79	4,9
Омск	68	4,3
Пермь	58	3,6
Ростов-на-Дону	56	3,5
Самара	64	4,0
Санкт-Петербург	233	14,6
Саратов	47	3,0
Уфа	64	4,0
Челябинск	63	4,0
<b>Итого</b>	<b>1601</b>	<b>100,0</b>

Помимо места проживания в числе основных социально-демографических характеристик респондентов необходимо выделить образование, доходы, тип общеобразовательного учреждения, в котором учится абитуриент. Самый высокий уровень образования в семье — высшее образование — у 67% респондентов. Почти в четверти опрошенных семей самый высокий уровень образования в семье соответствует среднему специальному образованию. Таким образом, суммарная доля респондентов со средним специальным и высшим образованием составляет 92%.



Рис. 1. Самый высокий уровень образования в семье

Большинство семей (48,5% опрошенных) являются среднеобеспеченными, т.е. денег хватает и на еду, и на одежду, и на бытовую технику, однако покупка автомобиля или дорогостоящий отпуск окажутся достаточно серьезной нагрузкой на семейный бюджет и будут не по карману<sup>5</sup>. Значительная доля ответивших отнесла себя к категории семей, у которых денег хватает на еду и на одежду, но при покупке дорогостоящих товаров длительного пользования семье пришлось бы брать деньги в долг. Если собрать ответы наименее состоятельных групп, то окажется, что в общей сложности 11% семей ограничивают себя в материальных рас-

<sup>5</sup> При построении распределения ответов не учитывался вариант «Затрудняюсь ответить»: доля таких семей составила 6%. Распределение нормированное, т.е. представлены доли семей, выбравших варианты ответов с 1-го по 6-й.

ходах. Различия в доходах достаточно существенны. Так, в Москве около половины респондентов ответили, что средний доход на человека в их семье составляет от 15 до 20 тыс. рублей в месяц, в то время как в Волгограде около половины респондентов указали интервал от 10 тыс. до 14999 рублей. На рис. 2 представлены данные о распределении доходов опрошиваемых домохозяйств.

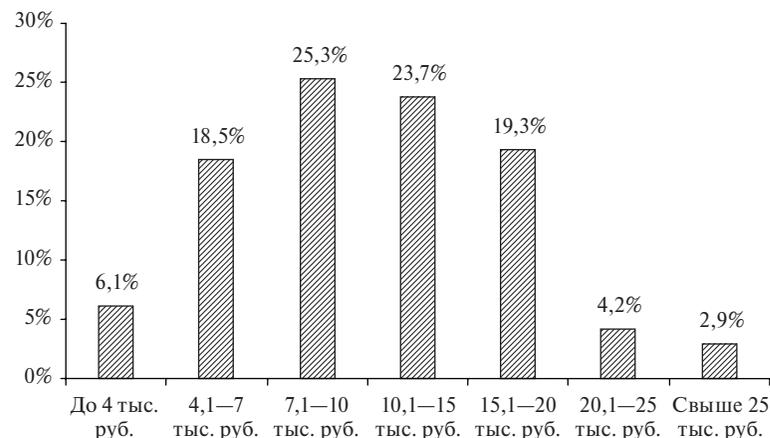


Рис. 2. Распределение доходов на одного члена семьи

Самой распространенной формой получения среднего образования является обучение в общеобразовательной школе (так ответили около 68% респондентов). Затем следует обучение в гимназии, общеобразовательном колледже или лицее (около 19% опрошенных) и школы с углубленным изучением профилирующих предметов (9%).



Рис. 3. Профиль учебного заведения

Помимо сбора общих социально-демографических данных одной из задач опроса было выявление предпочтений респондентов относительно выбора вуза, специальности, цели получения высшего образования. Так, в анкете старшеклассников содержатся блоки вопросов о причинах поступления в вуз и критериях выбора вуза, об обучении в школе, о способах подготовки к поступлению в вуз, включая вопросы об учебной нагрузке. Кроме того, рассматривался выбор между различными стратегиями подготовки к поступлению в вуз (самостоятельная подготовка, занятия на подготовительных курсах, с репетиторами и пр.). В анкете родителей старшеклассников содержатся блоки вопросов о финансировании подготовки к поступлению, о финансировании расходов, связанных с обучением детей в вузе в будущем, а также дублируются некоторые вопросы об определенности относительно выбора вуза и конкретных форм довузовской подготовки. Дублирование подобных вопросов потребовалось в связи с задачей учета различий в представлениях родителей и детей о ценностях высшего образования.

#### 4. Методика исследования

Наиболее распространенным методом исследования отдачи от образования является оценка параметров «производственной функции дохода» (earnings function method) (Psacharopoulos, 1995), которая описывает зависимость заработков от уровня образования, трудового стажа, продолжительности отработанного времени и других факторов. Этот метод известен еще и как метод Минцера (Mincer, 1974), который одним из первых применил концепцию человеческого капитала для эмпирической оценки отдачи от образования. В уравнении Минцера заработки индивида выступают в качестве зависимой переменной и представлены в логарифмической форме. Аналогичные методы используются и для оценки ожидаемых выгод от образования (Smith, Powell, 1990; Wolter, Zbiden, 2001; Brunello, et al., 2001).

Исходя из этого опыта для анализа детерминант ожидаемых доходов мы используем две переменные<sup>6</sup>:

- натуральный логарифм ожидаемых доходов  $L-EXP$  после окончания вуза;

<sup>6</sup> По данным используемого в расчетах выборочного обследования ожидаемые доходы абитуриентов вузов в случае, если они пойдут работать сразу по окончании школы, составляют 7500—8500 тысяч рублей в месяц; их ожидаемые месячные доходы по окончании вуза при сохранении общеэкономических тенденций, наблюдавшихся во время проведения опроса, составляют 17—18 тысяч рублей.

- натуральный логарифм отношения ожидаемых доходов  $L-RET$  после вуза к ожидаемым доходам сразу после окончания школы.

Перечень независимых переменных и их измерений, составленный по результатам опросных данных родителей и школьников, представлен в Приложении 1 (табл. 1).

Таким образом, анализ ожидаемых выгод от образования проводился с помощью двух эконометрических моделей:

$$L - EXP = \beta_0 + \beta_1 \ln W + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + \beta_n x_n;$$

$$L - RET = \beta_0 + \beta_1 \ln W + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + \beta_n x_n;$$

где  $\ln W$  — логарифм дохода на одного члена семьи;

$x_2 \dots x_n$  — прочие переменные.

Результаты регрессионного анализа представлены в Приложении 1 (табл. 2).

### 5. Результаты

#### 5.1. Уровень образования в семье

Как оказалось, ожидания дохода после окончания вуза отрицательно зависят от уровня образования в семье. Родители с более высоким уровнем образования ожидают меньших доходов, чем в семьях, где образование родителей не превышает среднего специального уровня. Возможно, этот результат связан с «эффектом иллюзий» — не получившие высшее образование родители ожидают большего от его приобретения для своих детей. Эта гипотеза подтверждается результатами анализа таблиц сопряженности. В семьях с высшим образованием родителей больший процент определившихся на момент опроса с выбором единственного вуза, большая доля тех, кто считает приоритетом для своих детей получение конкретной специальности в выбранном вузе и меньшая часть нацелена на получение высшего образования как такового вне зависимости от специальности и вуза. В этих же семьях при подготовке к поступлению дети чаще посещают курсы при выбранном вузе, заметно чаще занимаются с репетитором. Напротив, в семьях со средним специальным образованием и ниже дети готовятся в основном самостоятельно, либо в школе. При этом они хуже осведомлены о вопросах на вступительных экзаменах. В семьях со средним специальным образованием 28% респондентов заявили, что «приблизительно знают вопросы по всем предметам», в семьях с высшим образованием таких оказалось 36,5% (см. Приложение 1, табл. 3.1). О полном незнании вопросов вступитель-

ных экзаменов заявили 27,1% опрошенных в семьях со средним специальным образованием и только 18% в семьях с высшим образованием. В целом можно заключить, что родители с высшим образованием более информированы и определились относительно целей поступления ребенка в вуз. Родители со средним и средним специальным образованием информированы слабее и подвержены иллюзиям относительно материальных выгод от высшего образования. Эффект иллюзий, хотя и менее значимый, выявляется в исследовании Webbing, Hartog (2004): низкий образовательный уровень родителей ведет к переоценке ожидаемых доходов студентами и при этом никак не влияет на реальные заработки по окончании колледжа.

### 5.2. Тип общеобразовательного учреждения

Значимое влияние на ожидания доходов оказывает тип общеобразовательного учреждения, в котором учится абитуриент. Учащиеся обычных (негимназических) классов средних школ ожидают относительно больших доходов, чем учащиеся гимназических классов и специализированных колледжей. Это можно объяснить меньшей информированностью: ученики негимназических классов хуже других осведомлены о вопросах вступительных экзаменов (только 30% приблизительно знают вопросы по всем предметам против 40–54% в гимназических классах и колледжах (см. табл. 3.2. Приложения 1); 23% не знают ни одного вопроса к экзамену, в то время как в гимназических классах доля таких учеников не превышает 8%).

Участие в школьных и вузовских олимпиадах также может быть свидетельством большей вовлеченности в образовательный процесс и, следовательно, большей информированности. Наиболее активны в этом учащиеся колледжей и лицеев (45,7% принимали участие в школьной олимпиаде, 22,9% — в вузовской), а также гимназических классов (41,3% и 6,7% соответственно). Самая высокая доля не участвовавших ни в школьных, ни в вузовских олимпиадах среди учащихся негимназических классов общеобразовательных школ (почти 55%). Из числа участников олимпиад, прошедших в следующий тур и занявших призовые места, заметно больше учеников лицеев и колледжей (17,1% и 25,7% соответственно), чем среди учащихся средних общеобразовательных школ (8,2%; 12,7%). Рекомендацию к зачислению в вуз по итогам олимпиады получили до 10% учащихся лицеев и колледжей и только 2% учащихся средних школ.

До 80% учащихся специализированных колледжей (лицеев) и 65,7% учащихся общеобразовательных колледжей (лицеев) на момент опроса определились с поступлением в единственный вуз. Среди учащихся средних школ этот показатель не превышает 55%. Аналогично обстоят дела

с посещением дней открытых дверей в вузах — 77% учеников лицеев и 64% учеников средних школ посещали данные мероприятия.

Заметно проявляется связь типа образовательного учреждения с уровнем доходов семьи. С ростом заработков на одного члена семьи доля учащихся в обычных (негимназических) классах средних школ снижается и растет доля учеников гимназических классов и гимназий (см. табл. 3.3. Приложения 1).

### 5.3. Доходы семьи

Доходы родителей весьма значимы и положительно влияют на ожидания респондентов. В среднем увеличение доходов на одного члена семьи на 1000 рублей приводит к увеличению ожидаемых заработков после окончания вуза на 27%<sup>7</sup>. Аналогичные результаты были получены в работе Smith, Powell (1990) на опросах учащихся двух университетов Среднего Запада США: каждая дополнительная 1000 долл. дохода на одного члена семьи увеличивает ожидания студентов относительно собственных доходов через 10 лет на 268 долл. В работе Betts (1996) показано, что студенты из семей с доходом меньше 50 тыс. долл. оценивают отдачу ниже, чем из семей с доходом выше 75 тыс. долл. В работе Streufert (1991) этот эффект объясняется влиянием социальной среды: люди формируют ожидаемую отдачу от образования исходя из доходов людей своего круга общения. Частично эффект социальной среды подтверждается опросом школьников. В группах респондентов, у которых более половины одноклассников собираются поступать в вуз, средние ожидаемые доходы по окончании вуза на 15% выше, чем в группах, где в вуз планируют поступать лишь несколько человек (табл. 3.4. Приложения 1).

### 5.4. Специальность

Выбор специальности также оказывает влияние на ожидание отдачи от образования. Желающие получить юридическое образование ожидают по окончании вуза на 20% выше доходов, чем желающие получить образование по иным специальностям. Эта же группа респондентов ожидает и самую высокую отдачу от образования: ожидаемые доходы после окончания вуза на 47% превышают ожидаемые доходы после школы.

<sup>7</sup> Цифры в тексте отличаются от данных табл. 2, поскольку эффекты значимых переменных рассчитывались по формуле:  $(e_D - 1) \times 100\%$ , где  $D$  — коэффициент в уравнении. См.: Белоконная Л., Гимпельсон В. и др. Формирование заработной платы: взгляд через «призму» профессии: Препринт WP3/2007/05. М.: ГУ ВШЭ, 2007; Halvorsen R., Palmquist R. The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations // American Economic Review. 1980. Vol. 70.

Данный эффект связан с особенностями доходов юристов и проявляется также в исследовании Webbing, Hartog (2004): студенты этой специальности ожидают и зарабатывают больше, чем их сокурсники гуманитарных специальностей.

### 5.5. Характеристики вуза и приоритеты поступления

Стоимость обучения оказалась незначимой в уравнении регрессии. По всей видимости, это отражает намерение респондентов поступать на бюджетное отделение вузов, что подтверждают таблицы сопряженности (см. табл. 3.4 Приложения 1): для 79% поступающих на бюджетное отделение стоимость обучения не является важной характеристикой вуза. Среди поступающих на коммерческое отделение таких респондентов только 66,7%. Основными детерминантами ожидаемых доходов из характеристик вуза оказались наличие в вузе выбранной специальности и возможность получить высокооплачиваемую работу по его окончании. Характерно, что при объяснении ожидаемой отдачи от образования (зависимая переменная *L-RET*) коэффициенты при этих переменных оказались еще выше. Кроме того, доля респондентов, считающих наличие выбранной специальности важной характеристикой вуза, одинаково высока во всех специальностях, в том числе в юриспруденции и экономике (специальности с наивысшей ожидаемой отдачей).

Среди приоритетов поступления респондентам были предложены следующие варианты: 1) важно поступить в конкретное учебное заведение, на любую специальность; 2) конкретная специальность в любом вузе; 3) конкретная специальность в определенном вузе и 4) высшее образование как таковое, вне зависимости от конкретной специальности или вуза. Значимым и отрицательно связанным с ожидаемым доходом оказалось желание получить высшее образование вне зависимости от специальности или вуза. Среди отвечавших таким образом респондентов наименьшая доля «отличников» (1,4%). Напротив, в группе, избравшей приоритетом поступление в конкретный вуз на конкретную специальность, доля учащихся на «отлично» максимальна (7,1%). Учитывая, что переменная «успеваемость в школе» также оказалось отрицательно связанной с ожидаемыми доходами, можно говорить об эффекте успеваемости — более высокие ожидания доходов наблюдаются у менее успевающих абитуриентов.

### 5.6. Подготовка к поступлению и культурный капитал

Подготовка к поступлению с репетитором положительно влияет на ожидания доходов. В этих семьях предполагают, что дети будут зараба-

тывать на 12% больше по окончании вуза. Данный результат согласуется с теорией человеческого капитала: большие вложения в образование планируется окупить большими доходами.

Связь ожидаемых доходов с культурным капиталом проявилась через переменную «чтение, помимо школьных заданий». В семьях, предполагающих сравнительно большие доходы от образования, дети больше читают как художественной, так и специализированной литературы. Значительная доля детей обучается также в музыкальных и художественных школах, посещает различные кружки и спортивные секции.

### 5.7. Гендерные различия

Как и во многих других аналогичных исследованиях, результаты анализа показывают, что гендерные различия довольно существенны. Ожидаемые доходы сразу после окончания вуза у респондентов мужского пола на 16% выше. В работе Webbing, Hartog (2004) показано, что женщины ожидают на 5% меньше доходов и получают на 6% меньше, в целом их ожидания более реалистичны, чем у мужчин. Brunello et al. (2001) выявили, что женщины ожидают не только меньших доходов по окончании университета, но и более низких темпов их прироста в течение последующих 10 лет. Blau, Ferber (1991), сконцентрировав свое исследование на причинах гендерных различий в ожиданиях, обнаружили, что женщины планируют для себя меньшие сроки трудовой деятельности и, следовательно, меньшую отдачу от специфического человеческого капитала (опыта работы на одном месте).

## Заключение

Исследование, основанное на опросе абитуриентов и их родителей, показало, что ожидаемые доходы респондентов определяются комплексом факторов. Основными значимыми детерминантами ожидаемых доходов оказались доходы и уровень образования родителей, тип учреждения, в котором респондент получает среднее образование, наличие в вузе выбранной специальности, перспективы получения высокооплачиваемой работы по окончании вуза, а также гендерные и территориальные различия. Результаты регрессионного анализа подтвердили некоторые эффекты, выявленные аналогичными зарубежными исследованиями. Так, подтвердился «эффект иллюзий» или переоценки ожидаемых доходов семьями с низким уровнем образования, описанный в работе Webbing, Hartog (2004). Значимый положительный эффект дохода семьи,

обоснованный в работах Smith, Powell (1990) и Betts (1996), также нашел количественное подтверждение на основе российских данных. Гендерные различия в ожидаемых доходах повторяют выводы Brunello et al. (2001) и Blau, Ferber (1991) о том, что респонденты женского пола ожидают меньших доходов по окончании вуза и меньшей отдачи от образования. Характер опросных данных не позволяет нам напрямую подтвердить эффект информированности, выявленный в работе Betts (1996) и показывающий, что студенты старших курсов ожидают меньших доходов по сравнению со студентами младших и ошибки в оценках убывают с ростом срока обучения. Однако косвенным подтверждением этих выводов может служить значимость типа общеобразовательного учреждения, который тесно связан с информированностью учеников о вступительных экзаменах и их участием в школьных и вузовских олимпиадах. Выявлены и некоторые свидетельства в пользу гипотезы влияния социального окружения — средние ожидаемые доходы респондентов заметно растут с увеличением числа одноклассников, планирующих поступление в вуз. Прочие значимые факторы ожидаемых доходов, такие как характеристики выбранного вуза, стратегии подготовки к поступлению и культурный капитал, были выявлены в ходе данного исследования.

## Литература

1. Becker G.S., Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // *Journal of Political Economy*. 1962. Vol. 70. № 5. Part 2. P. 9–49.
2. Betts J.R. What Do Students Know About Wages? Evidence from a Survey of Undergraduates // *Journal of Human Resources*. 1996. Vol. 31. № 1. P. 27–56.
3. Blaug M. The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey // *Journal of Economic Literature*. 1976. Vol. 14. № 3. P. 827–855.
4. Brunello G., Lucifora C., Winter-Ebmer R. The Wage Expectations of European Business and Economics Students // *Journal of Human Resources*. 2004. Vol. 39. № 4. P. 1116–1142.
5. Dominitz J. Earnings Expectations, Revisions and Realizations // *The Review of Economics and Statistics*. 1998. Vol. 80. № 3. P. 374–388.
6. Dominitz J., Manski C. Eliciting Student Expectations of the Returns to Schooling // *Journal of Human Resources*. 1996. Vol. 31. № 1. P. 1–26.
7. Dominitz J., Manski C. Using Expectations Data To Study Subjective Income Expectations // *Journal of American Statistical Association*. 1997. Vol. 92. № 439. P. 855–867.

8. Leonard J. Wage Expectations in the Labor Market // *Review of Economics and Statistics*. 1982. Vol. 64. № 1. P. 157–161.

9. Manski C. Adolescent Econometricians: How Do Youth Infer the Returns to Schooling? // *Studies of Supply and Demand in Higher Education* / ed. by C. Clotfelter and M. Rothschild. Chicago: University of Chicago Press, 43–57.

10. McMahon W., Wagner A. Expected Returns to Investment in Higher Education // *Journal of Human Resources*. 1981. Vol. 16. № 2. P. 274–285.

11. Sewell W., Hauser R. Causes and Consequences of Higher Education: Models of Status Attainment Process // *Schooling and Achievement in American Society*. N.Y.: Academic Press, 1976.

12. Smith H.L., Powell B. Great Expectations: Variations in Income Expectations among College Seniors // *Sociology of Education*. 1990. Vol. 63. № 3. P. 194–207.

13. Streufert P. The Effect of Underclass Social Isolation on Schooling Choice // *Journal of Public Economic Theory*. Vol. 2. Issue 4. P. 461–482.

14. Schultz T.W., Investment in Human Capital // *The American Economic Review*. 1961 Vol. 51. № 1. P. 1–17.

15. Webbing D., Hartog J. Can Students Predict Starting Salaries? Yes! // *Economics of Education Review*. 2004. Vol. 23. № 2. P. 103–113.

16. Wolter S., Zbinden A. Rates of Return to Education in Switzerland // *IZA Discussion Paper* № 371. 2001.

17. Андрушак Г.В., Прахов И.А., Юдкевич М.М. Стратегии выбора высшего учебного заведения и подготовки к поступлению в вуз. Информационный бюллетень. М.: Вершина. 2008.

18. Денисова И., Карцева М. Преимущества инженерного образования. Оценка отдачи от образовательных специальностей в России: Препринт WP3/2005/02. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

19. Емцов Р., Кноблех С., Мете Дж. Отдача от образования в странах с переходной экономикой // *Beyond Transition*. Июль — сентябрь 2006. № 11. С. 3–4 ([www.worldbank.org/transitionnewsletter](http://www.worldbank.org/transitionnewsletter)).

20. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России // *Научные доклады ЕЕРС*. 1999. № 99/04.

21. Белоконная Л., Гимпельсон В., Горбачева Т., Жихарева О., Капелюшников Р., Лукьянова А. Формирование заработной платы: взгляд через «призму» профессии: Препринт WP3/2007/05. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

22. Капелюшников Р. Записка о человеческом капитале: Препринт WP3/2008/01. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

## Приложение 1

Таблица П1. Список независимых переменных по результатам опроса родителей и школьников

Родители		Школьники	
Вопрос	измерение	Вопрос	измерение
Самый высокий уровень образования в семье	dummy	Пол	dummy
Количество человек в семье	кол-во	Профиль (специализация) у класса	dummy
В каком учебном заведении в настоящее время учится Ваш ребенок?	dummy	Сколько времени (в среднем) Вы тратите на то, чтобы добраться до учебного заведения?	в минутах
Доход на одного члена семьи	рубли	По каким причинам Вы идете в вуз?	dummy
Определились ли Вы с конкретным вузом?	dummy	Посещение муз/худ. школы, секций, кружков, не связанных с подготовкой к поступлению в вуз	dummy
Какие характеристики вуза для Вас наиболее важны?	dummy	Какие книги читаете помимо тех, которые задают читать в школе?	dummy
Что для Вас важнее: поступить в конкретный вуз или на конкретную специальность?	dummy	Какую специальность хотели бы приобрести по окончании вуза?	dummy
Бюджетное или коммерческое отделение?	dummy	Какова Ваша успеваемость?	оценки 1–5
Какова официальная стоимость обучения в вузе?	рубли	Сколько времени (в среднем) Вы тратите на выполнение школьных домашних заданий?	в часах
Какова будет нагрузка на семейный бюджет?	dummy	Какие дополнительные занятия в школе посещаете?	dummy
Занимается ли Ваш ребенок на подготовительных курсах при вузе?	dummy	Сколько времени в неделю на них тратите?	в часах
Занимается ли Ваш ребенок с репетитором?	dummy	Участвовали ли Вы в олимпиадах?	dummy
Возраст родителей	годы	Каков был результат Вашего участия в олимпиаде?	dummy
Оба родителя проживают в одной семье с ребенком?	dummy	Вы уже выбрали вуз, в который будете поступать?	dummy
		Как Вы готовитесь к поступлению в вуз?	dummy
		Как Вы оцениваете свои знания по результатам вступительных испытаний и контрольных на подготовительных курсах по сравнению с другими обучающимися на них?	dummy

Таблица П2. Результаты регрессионного анализа (OLS regression)

Независимые переменные	Зависимые переменные			
	Логарифм ожиданий L-EXP		Логарифм отношения L-RET	
Наименование	Коэфф.	P> t	Коэфф.	P> t
Уровень образования в семье: среднее	-0,4907	0,0600	–	–
Уровень образования в семье: среднее спец.	-0,3728	0,0090	–	–
Уровень образования в семье: высшее	-0,4032	0,0030	–	–
Количество человек в семье	0,0911	0,0020	–	–
Средняя школа, гимназический класс	–	–	0,7052	0,0140
Средняя школа, негимназический класс	0,1873	0,0020	1,0343	0,0000
Гимназия, спец. колледж	–	–	0,8180	0,0030
Логарифм дохода на одного члена семьи	0,2387	0,0000	–	–
Выбор ВУЗа (родители): единственный ВУЗ	–	–	–	–
Выбор ВУЗа (родители): несколько ВУЗов	–	–	–	–
Характеристика ВУЗа: расположение	–	–	–	–
Характ-ка ВУЗа: наличие выбранной специальности	0,1853	0,0030	0,3134	0,0010
Характ-ка ВУЗа: высокооплачиваемая работа	0,2238	0,0000	0,2971	0,0020
Приоритет: конкретный ВУЗ и специальность	–	–	–	–
Приоритет: высшее образование	-0,1742	0,0720	–	–
Бюджетное отделение	–	–	–	–
Коммерческое отделение	–	–	–	–
Нагрузка на семейный бюджет: осязаемая	–	–	–	–
Нагрузка на семейный бюджет: разумная	–	–	–	–
Нагрузка на семейный бюджет: незаметная	–	–	–	–
Ребенок занимается с репетитором	–	–	0,1881	0,0290
Возраст родителей	–	–	–	–
Пол школьника	0,1476	0,0220	–	–
Время от учебного заведения	-0,0195	0,0060	-0,0285	0,0140
Время до учебного заведения	0,0151	0,0030	0,0213	0,0130
Причина поступления: продлить годы учебы	–	–	–	–
Причина поступления: поменять место жительства	–	–	0,6175	0,0300
Причина поступления: так заведено в семье	–	–	-0,3216	0,0960

Независимые переменные	Зависимые переменные			
	Логарифм ожиданий L-EXP		Логарифм отношения L-RET	
Наименование	Коэфф.	P> t	Коэфф.	P> t
Причина поступления: избежать службы в армии	0,2636	0,0770	0,4180	0,0500
Учеба помимо школы: художественная школа	–	–	–	–
Учеба помимо школы: другое	–	–	–0,3013	0,0510
Книги, помимо заданий: поэзия	0,1885	0,0430	–	–
Желаемая специальность: юриспруденция	0,1892	0,0660	0,3895	0,0080
Успеваемость в школе	–0,0719	0,0490	–0,0968	0,0540
Выбор ВУЗа (дети): несколько ВУЗов	–	–	–0,2856	0,0010
Подготовка к поступлению: с репетитором	0,1173	0,0380	–	–
Подготовка к поступлению: в школе	–	–	–0,2188	0,0410
Подготовка к поступлению: самостоятельно	–	–	0,1670	0,0700
Самооценка знаний на курсах: выше среднего	–	–	–	–
Красноярск	–0,5763	0,0000	–1,5763	0,0000
Ростов-на-Дону	–0,2549	0,0900	–1,0728	0,0000
Новосибирск	–	–	–1,0095	0,0000
Москва	–	–	–1,1739	0,0000
Челябинск	–0,3116	0,0130	–1,2964	0,0000
Омск	0,2742	0,0020	–	–
Екатеринбург	–	–	–1,0040	0,0000
Самара	–0,2386	0,0180	–0,8852	0,0000
Волгоград	–0,5908	0,0000	–1,1901	0,0000
Саратов	–0,6276	0,0000	–1,0318	0,0000
Казань	–0,5514	0,0090	–1,1388	0,0010
Пермь	–	–	–0,9228	0,0000
Санкт-Петербург	–	–	–1,1589	0,0000
Константа	7,5098	0,0000	0,7903	0,0080
R-квадрат	0,4913		0,4524	
R-квадрат скорректированный	0,4383		0,3718	
Кол-во наблюдений	266		227	

## Таблицы сопряженности

Таблица 3.1. Уровень образования в семье и знание вопросов к вступительным экзаменам

		1. Да, приблизительно знаю вопросы по всем предметам		
		Нет, %	Да, %	Всего, %
Укажите, пожалуйста, самый высокий уровень образования в Вашей семье	Высшее	63,5	36,5	100,0
	Незаконченное высшее	75,6	24,4	100,0
	Среднее специальное	72,0	28,0	100,0
	Среднее общее	70,0	30,0	100,0
	Начальное, неполное среднее	100,0		100,0
	Total	66,6	33,4	100,0

Таблица 3.2. Тип общеобразовательного учреждения и знание вопросов к вступительным экзаменам

		1. Да, приблизительно знаю вопросы по всем предметам		
		Нет, %	Да, %	Всего, %
Скажите, пожалуйста, в каком учебном заведении в настоящее время учится Ваш ребенок?	Специализированный колледж, лицей	60,0	40,0	100,0
	Школа с углубленным изучением профилирующих предметов	77,4	22,6	100,0
	Общеобразовательный колледж, лицей	45,7	54,3	100,0
	Гимназия	60,0	40,0	100,0
	Общеобразовательная (средняя) школа, гимназический класс	56,0	44,0	100,0
	Общеобразовательная (средняя) школа, негимназический класс	69,9	30,1	100,0

Таблица 3.3. Распределение доходов в зависимости от типа образовательного учреждения

Доход на одного члена семьи, руб.	В каком учебном заведении в настоящее время учится Ваш ребенок?								
	Общеобразовательная (средняя) школа, негимназический класс	Общеобразовательная (средняя) школа, гимназический класс	Гимназия	Общеобразовательный колледж, лицей	Школа с углубленным изучением профилирующих предметов	Специализированный колледж, лицей	Другое	Затрудняюсь ответить	Всего
100–3000	139	20	51	8	33	4	4	5	264
	52,7%	7,6%	19,3%	3,0%	12,5%	1,5%	1,5%	1,9%	100,0%
3500–5000	114	14	15	5	24	5	4	0	181
	63,0%	7,7%	8,3%	2,8%	13,3%	2,8%	2,2%	0,0%	100,0%
5500–7000	75	5	14	7	17	5	1	2	126
	59,5%	4,0%	11,1%	5,6%	13,5%	4,0%	0,8%	1,6%	100,0%
7500–10000	87	15	31	8	25	4	2	0	172
	50,6%	8,7%	18,0%	4,7%	14,5%	2,3%	1,2%	0,0%	100,0%
11000–15000	43	11	18	5	10	0	0	0	87
	49,4%	12,6%	20,7%	5,7%	11,5%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
17000–20000	18	7	7	0	5	1	0	0	38
	47,4%	18,4%	18,4%	0,0%	13,2%	2,6%	0,0%	0,0%	100,0%
25000–50000	12	3	9	2	1	1	0	0	28
	42,9%	10,7%	32,1%	7,1%	3,6%	3,6%	0,0%	0,0%	100,0%
<b>Итого</b>	<b>488</b>	<b>75</b>	<b>145</b>	<b>35</b>	<b>115</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>896</b>

Таблица 3.4. Средние ожидаемые доходы после окончания вуза и социальное окружение школьников

Собирается ли большинство Ваших одноклассников поступать в вуз после окончания школы?	Средние ожидаемые доходы	Кол-во наблюдений	Стандартное отклонение
Да, более половины класса	11 002,81	674	11 160,595
Да, от 25 до 50%	14 039,31	126	13 176,351
Нет, собираются поступать в вуз лишь несколько человек	9 545,06	33	8 990,279
Затрудняюсь ответить	6 119,31	35	8 953,773
<b>Всего</b>	<b>11 191,26</b>	<b>868</b>	<b>11 410,253</b>

Таблица 3.5. Стоимость обучения и отделение в вузе (бюджетное или коммерческое)

		Стоимость обучения		Всего, %
		Не важно, %	Важно, %	
На какое место — бюджетное или коммерческое — Ваш ребенок будет подавать документы в первую очередь?	Мой ребенок будет в первую очередь поступать на бюджетное место	78,9	21,1	100,0
	Мой ребенок будет сразу поступать на коммерческое место	66,7	33,3	100,0
	Затрудняюсь ответить	83,0	17,0	100,0
<b>Всего</b>		<b>76,6</b>	<b>23,4</b>	<b>100,0</b>

## Приложение 2. Обзор эмпирических работ по оценке ожидаемых доходов

Авторы / название статьи	Цель исследования	Объект исследования	Характеристика данных	Методология исследования	Выводы
J. Betts, What Do Students Know About Wages? 1996	<p>1. Насколько люди осведомлены о роли образования в определении доходов?</p> <p>2. На основе какой информации студенты делают выводы о будущих доходах? (проверка гипотезы рациональных ожиданий)</p> <p>3. Когда студенты получают информацию (на ранних курсах или позже)?</p> <p>4. Насколько эта информация специализирована?</p> <p>5. Какова степень однородности знаний у студентов?</p> <p>6. Какие факторы детерминируют различия в ожиданиях студентов относительно будущих доходов?</p>	Студенты всех факультетов Университета Калифорнии, Сан-Диего	<p>Опрос 1269 студентов.</p> <p>Основные вопросы:</p> <p>1) стартовые зарплаты;</p> <p>2) средние зарплаты для инженеров и специалистов;</p> <p>3) средние зарплаты в 1990 году (для сравнения от-ветов с фактическими данными);</p> <p>Ответы студентов сравнивались с общенациональными опросами выпускников колледжей и Ассоциации профессиональных инженеров</p>	<p>OLS регрессии.</p> <p>Зависимые переменные:</p> <p>1) зарплата выпускников школы;</p> <p>2) зарплата специалистов с дипломом бакалавра;</p> <p>3) отплата от образования (отношение 2 к 1);</p> <p>4) начальные зарработки;</p> <p>5) средняя ошибка оценки (mean signed error)</p> <p>Независимые переменные:</p> <p>— год обучения;</p> <p>— результаты тестов GRE;</p> <p>— доходы родителей;</p> <p>— образование родителей;</p> <p>— социально-демографические показатели</p>	<p>1. Студенты старших курсов ожидают меньших доходов по сравнению со студентами младших и этот эффект более значим для доходов бакалавров.</p> <p>2. Студенты из семей с доходом меньше 50 тыс. долл. оценивают отдачу ниже, чем из семей с доходом выше 75 тыс. долл.</p> <p>3. Более информированные студенты оценивают начальные зарработки ниже.</p> <p>4. Ошибки в оценках убывают с ростом срока обучения.</p> <p>5. Ошибки в оценках больше у студентов из низкодоходных семей (интерпритация: недостаток информации).</p> <p>6. Студенты больше инвестируют в знание о стартовых доходах, чем в знания о доходах опытных работников.</p> <p>7. Студенты специализируются на приобретении информации о будущих доходах по своей основной дисциплине.</p> <p>8. Студенты активнее инвестируют на старших курсах</p>

Авторы / название статьи	Цель исследования	Объект исследования	Характеристика данных	Методология исследования	Выводы
D. Webbing, J. Hartog, Can students predict starting salaries? Yes!	<p>1. Каковы детерминанты ожидаемых доходов студентов (1991 год)?</p> <p>2. Каковы детерминанты реальных доходов по окончании (1995 год)?</p> <p>3. Насколько детерминанты ожидаемых доходов совпадают с реальными доходами?</p>	Опрос 3845 студентов в Голландии Два уровня образования и пять специальностей.	<p>Основные группы переменных:</p> <p>1) персональные данные (пол, семейное положение, образование родителей и т.д.);</p> <p>2) образовательные переменные (год учебы, специальность, успеваемость и т.д.);</p> <p>3) мотивационные переменные (количество часов на подготовку, интерес к учебе, вероятность окончания учебы)</p>	<p>OLS регрессии.</p> <p>Зависимые переменные:</p> <p>1) логарифм ожидаемых доходов;</p> <p>2) логарифм реальных доходов;</p> <p>3) разница 1 и 2</p> <p>Контрольная переменная: опыт работы в годах</p> <p>Независимые переменные:</p> <p>— образование родителей;</p> <p>— специальность;</p> <p>— мотивация;</p> <p>— успеваемость;</p> <p>— соц.-демографические.</p>	<p>Коэффициенты ожидаемых и реальных доходов очень близки:</p> <p>1. Женщины ожидают на 5% меньше, получают на 6% меньше.</p> <p>2. Экономисты, юристы, медики, инженеры ожидают больше и получают больше, чем студенты гуманитарных специальностей.</p> <p>3. Занимающиеся дополнительно ожидают больше и зарабатывают больше остальных.</p> <p>4. Успеваемость также положительно связана и с ожиданиями, и с реальными заработками (особенно у гуманитариев).</p> <p>5. Студенты из обеспеченных семей ожидают больших доходов, но получают столько же, сколько остальные (это может объяснять более длительные сроки образования у таких студентов).</p> <p>6. Различия в ожидаемых и реальных доходах на индивидуальном уровне незначительны.</p> <p>7. Ожидания студентов рациональны, однако этот вывод нельзя перенести на всех студентов, т.к. распределение отказавшихся отвечать (missings) не случайно и детерминировано определенными переменными</p>

Авторы / название статьи	Цель исследования	Объект исследования	Характеристика данных	Методология исследования	Выводы
H.Smith, V.Powell, Great Expectations: Variations in Income Among College Seniors (1990)	1. Определить степень реалистичности ожиданий студентов относительно своих будущих доходов и доходов своих сокурсников	Студенты двух университетов Среднего Запада США. Первый (School A) — крупнейший университет штата (до 25 тыс. студентов), средний балл по успеваемости (SAT) — 1000 баллов, характеризуется как «очень конкурентоспособный». Второй (School B) — региональный университет (10–12 тыс. студентов), средний балл по успеваемости (SAT) — 800 баллов, характеризуется как «менее конкурентоспособный»	Анкеты рассылались по почте. 411 анкет в School A, 430 анкет в School B Основные вопросы: 1. Ожидаемый доход в первый год после окончания университета. 2. Ожидаемый доход через 10 лет после окончания университета. 3. Средний доход остальных выпускников вашего университета в первый год после окончания. 4. Средний доход остальных выпускников вашего университета через 10 лет после окончания. 5. Средний доход ваших одноклассников, не закончивших колледж (университет) в первый год работы. 6. Средний доход ваших одноклассников, не закончивших колледж (университет) через 10 лет. 7. Прочие социально-демографические показатели	OLS регрессии. Зависимые переменные: 1) логарифм ожидаемых доходов через 10 лет; 2) логарифм относительных ожидаемых доходов через 10 лет (отношение собственных доходов к доходам сокурсников) Независимые переменные: — доходы родителей; — образование родителей; — специальность; — рейтинг школы; — социально-демографические	1. Образование родителей отрицательно влияет на ожидания студентов (дополнительный год образования снижает ожидания доходов на 430 долл.). 2. Доходы родителей положительно влияют на ожидания студентов (дополнительная 1000 долл. увеличивает ожидания доходов на 270 долл.). 3. Мужчины ожидают больших доходов через 10 лет, чем женщины (в абсолютных величинах). 4. И мужчины, и женщины ожидают больших доходов через 10 лет относительно своих сокурсников. 5. Различия в уровне университетов значимы для ожидания абсолютных доходов и незначимы для относительных доходов. 6. Общий вывод — студенты понимают ценность университетского образования — подтверждает основные предположения теории человеческого капитала

Авторы / название статьи	Цель исследования	Объект исследования	Характеристика данных	Методология исследования	Выводы
Brunello, Lucifora, Winter-Ebmer, The Wage Expectations of European College Students (2001)	1. Детерминанты ожиданий будущих доходов и возможностей трудоустройства. 2. Изменчивость этих параметров в зависимости от специализации и вуза. 3. Соотношение ожиданий и реального роста доходов по окончании вуза	Опрос более 6000 студентов из 32 университетов в 10 европейских странах. 70% респондентов учились на факультетах экономики и бизнеса, остальные распределены между социальными науками, естественными и инженерными, а также юридическими факультетами	1. Основные вопросы об ожидаемых ежемесячных доходах: а) сразу после окончания колледжа; б) сразу после окончания школы; в) через 10 лет после окончания колледжа; г) через 10 лет после окончания школы. 2. Образование родителей. 3. Успеваемость в колледже. 4. Оценка вероятности получить работу сразу по окончании учебного заведения	OLS регрессии. Зависимые переменные: 1) ожидаемые доходы после колледжа; 2) ожидаемые доходы после школы; 3) выигрыш от образования (college wage gain). Независимые переменные: — уровень образования родителей; — страновая и вузовская специфика; — специальность; — активность на рынке труда; — привычка к курению; — соц.-демографические	1. Ожидаемые доходы после окончания колледжа и соответственно выигрыш от образования сильно коррелируют со специальностью, полом, возрастом, оценкой успеваемости и образованием родителей. 2. Перспективы трудоустройства зависят от специальности и семейного окружения. 3. Студенты с высокой оценкой собственной успеваемости, предполагающие вовремя закончить обучение, ожидают более высоких доходов и более оптимистичны относительно возможности трудоустройства. 4. Ожидаемые выгоды от образования в среднем значительно выше, чем реальные нормы отдачи

Авторы / название статьи	Цель исследования	Объект исследования	Характеристика данных	Методология исследования	Выводы
Wolter, Zbiden, Rates of Return on Education. The View of Students in Switzerland (2001)	1. Детерминанты будущих доходов и возможностей трудоустройства. 2. Изменчивость этих параметров в зависимости от специализации и вуза. 3. Соотношение ожиданий и реального роста доходов по окончании вуза	Опрос проводился в Университетах Берна и Цюриха. Большинство студентов (60%) — экономические специальности, 16% — юриды, 8,7% — гуманитарные, остальные — медицинские и технические	1. Основные вопросы об ожидаемых ежегодных доходах: а) сразу после окончания колледжа; б) сразу после окончания школы; в) через 10 лет после окончания колледжа; г) через 10 лет после окончания школы. 2. Образование родителей. 3. Успеваемость в колледже	OLS регрессии. Зависимые переменные: 1) ожидаемые доходы после колледжа; 2) ожидаемые доходы после школы; 3) средняя величина ошибки (mean signed error) Независимые переменные: — уровень образования и специальность родителей; — страновая и вузовская специфика; — специальность; — активность на рынке труда; — привычка к курению	1. Студенты старших курсов предполагают меньшую отдачу, чем младшие. 2. Студенты с лучшей самооценкой успеваемости (относительно других) ожидают более высокой отдачи. 3. Женщины ожидают меньшей отдачи, чем мужчины и более реалистичны в оценках. 4. Менее информированные студенты ожидают большей отдачи. 5. Студенты гуманитарных специальностей переоценивают отдачу, экономисты, медики и инженеры ближе к фактическим данным

Препринт WP10/2009/02  
Серия WP10  
Научные доклады лаборатории  
институционального анализа

Г.В. Андрущак, Т.В. Натхов

## Ожидаемая отдача от образования в России: эмпирический анализ

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*  
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.  
Отпечатано в типографии ГУ ВШЭ с представленного оригинал-макета.  
Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 2.  
Усл. печ. л. 1,86. Заказ № . Изд. № 890.

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73

Для заметок

---

---