Редакционная коллегия:

Г.А. Балыхин, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева,
Я.И. Кузьминов (главный редактор), А.А. Ослон

Авторы:

О.А. Оберемко (разд. 2–7),
К.В. Петренко (разд. 1)

Научный редактор Е.С. Петренко

Образование детей и взрослых: семейные проекты траекторий. Информационный бюллетень. – М.: ГУ – ВШЭ, Фонд «Общественное мнение», 2005. — 56 с.

Информационный бюллетень «Образование детей и взрослых: семейные проекты траекторий» продолжает серию публикаций по результатам проекта Министерства образования и науки Российской Федерации «Формирование системы мониторинга экономики образования», осуществляемого Государственным университетом – Высшей школой экономики и Фондом «Общественное мнение». В бюллетене представлен обзор основных результатов репрезентативного опроса российских домохозяйств и результатов социологического анализа полученных данных.

ISBN 5-7218-0725-3

© Государственный университет – Высшая школа экономики, 2005
При перепечатке ссылка обязательна

Содержание

Введение 4
1. Образование в России: общий обзор результатов опроса 2004 г. 7
   Дошкольники 7
   Младшие школьники 8
   Школьники 5–9 классов 9
   Старшеклассники 9
   Учащиеся ПТУ 10
   Поступающие в ССУЗ 10
   Поступающие в вуз 11
   Студенты ССУЗов 11
   Студенты вузов 12
   Второе высшее образование и повышение квалификации у взрослых 12
2. Расходы домохозяйств на дошкольное образование и воспитание 14
   Общая характеристика расходов 14
   Стратегии дошкольного образования и воспитания 16
   Барьеры развития рынка платных услуг ДОУ 18
   Расходы на дополнительное и частное дошкольное воспитание 22
   Структура расходов на поступление в школу 24
   Суммарные траты на воспитание дошкольника 24
3. Расходы домохозяйств на среднее и начальное профессиональное образование 26
   Образовательные планы на стадии завершения среднего образования 29
4. Расходы домохозяйств на поступление в ССУЗы и вузы 35
5. Семейные инвестиции в среднее специальное и высшее образование 38
   Размеры расходов и инвестиционные стратегии 39
   Совмещение учебы с другими занятиями 41
   Планируемые образовательные траектории 41
6. Образовательные стратегии взрослых 44
   Уровень мобильности обучающихся взрослых 47
   Траты на получение среднего специального, первого и второго высшего образования у взрослых 48
   Мотивы получения взрослыми дополнительного образования 50
7. Итоговые сравнения и выводы: многообразие российского пространства платных образовательных услуг 54

Введение

Настоящий «Информационный бюллетень» продолжает серию публикаций по результатам проекта Министерства образования Российской Федерации «Формирование системы мониторинга экономики образования», осуществляемого Государственным университетом — Высшая школа экономики и Фондом «Общественное мнение».

В выпуске представлены результаты опросов общественного мнения, проведенных Фондом «Общественное мнение» в сентябре—октябре 2004 года по общенациональной и московской выборкам.

Оба опроса проводились по единой методике, разработанной и апробированной Фондом «Общественное мнение» в 2003 и 2004 гг. в опросах, проводившихся в рамках данного проекта.

Общенациональным репрезентативным опросом было охвачено 9000 домохозяйств в городах федерального подчинения, центрах субъектов федерации, малых городах и поселках, а также сельских населенных пунктах со скрининговым отбором респондентов в семьях с детьми от 4-х до 22-х лет. В каждом домохозяйстве, попавшем в выборку, респонденты отвечали на блоки вопросов о составе семьи, уровне доходов, отношении к высшему образованию. Если в отобранном домохозяйстве имелись дети от 4-х до 22-х лет, то респонденты отвечали на блоки вопросов о семейных затратах на образование ребенка (случайно отобранного в тех случаях, когда в семье было два или более детей соответствующего возраста). Если в отобранных домохозяйствах были взрослые от 23 лет и старше, которые завершали основное или получали дополнительное образование не менее чем за пять лет до опроса, то респонденты отвечали на вопросы о семейных затратах на образование взрослого члена семьи (случайно отобранного, если в семье было два и более таких взрослых). Аналогичный опрос был проведен в Москве на основе общегородской выборки объемом 4500 домохозяйств.

Данный выпуск «Информационного бюллетеня» состоит из следующих разделов.

В первом разделе приведен общий **обзор основных результатов** репрезентативного опроса российских домохозяйств, проведенного в рамках четвертой волны проекта «Формирование системы мониторинга экономики образования».

Во втором разделе анализируются стратегии и поведение домохозяйств, избравших различные траектории **дошкольного воспитания и образования** детей, описывается «модель двух барьеров», препятствующих развитию рынка платных образовательных услуг, предоставляемых дошкольными образовательными учреждениями.

В третьем разделе характеризуются особенности удовлетворенного спроса на региональном и московском рынке платных образовательных услуг для учащихся учреждений **общего среднего и начального профессионального образования**, а также рассматриваются желательные, с точки зрения взрослых членов домохозяйств, образовательные траектории учащихся образовательных учреждений различных типов.

Четвертый раздел посвящен рассмотрению структуры расходов на поступление в средние специальные и высшие учебные заведения.

Пятый раздел посвящен анализу структуры инвестиций домохозяйств в **среднее специальное и высшее образование** детей, стратификации расходов и планируемых образовательных траекторий.

Шестой раздел посвящен образовательным стратегиям взрослых.

В завершающем, седьмом, разделе дается сравнение стратегий домохозяйств в пользовании **платными образовательными услугами** на разных ступенях образования детей, приводятся некоторые **итоговые обобщения и выводы** относительно складывающегося единого пространства таких услуг.

Сделаем несколько методических пояснений. В соответствии с терминологией Системы национальных счетов, все образовательные услуги делятся на *рыночные и нерыночные*. *Рыночные* услуги реализуются на принципах рыночного обмена «по экономически значимым ценам». *Нерыночные* услуги финансируются *полностью или в значительной степени* за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов федераций и муниципальных образований, внебюджетных фондов, средств предприятий и учреждений, некоммерческих организаций[1]. Домохозяйства пользуются нерыночными услугами на безвозмездной основе, либо возмещают их стоимость в *незначительной* степени.

Поскольку по результатам опроса трудно строго разграничивать рыночные услуги и возмещаемые домохозяйствами в незначительной степени, воспользуемся обобщающим термином *«платные услуги»*.

При анализе все расходы на платные услуги, в зависимости от их целевого назначения, подразделялись на четыре категории: расходы на поступление в образовательное учреждение, плата за обучение, сопутствующие расходы и затраты на дополнительные образовательные услуги.

Расходы на поступление включают все затраты, необходимые *для получения права* на освоение разных ступеней основной образовательной программы, гарантированной Государственным образовательным стандартом (ГОСом). К этой категории были отнесены все статьи затрат на подготовку к прохождению вступительных экзаменов (официальную и неофициальную плату в учреждения и частным лицам), платное прохождение медкомиссий, вступительные (спонсорские) взносы при поступлении и т. п.

Плата за обучение частично или полностью *возмещает издержки на организацию и обеспечение самого учебного процесса*. Помимо формально установленной, официальной платы за обучение и за посещение групп продленного дня, к этой категории были отнесены коллективные взносы на ремонт, охрану, оборудование и др., взносы в «фонды» класса, школы, на коллективные подарки педагогам к праздникам и т. п. В эту категорию также включалась индивидуальная оплата «за особое отношение» к учащемуся при выставлении оценок, переводе в следующий класс (на следующий курс), во время итоговой аттестации.

Таким образом, внутри категории «плата за обучение» аналитически выделяются *формально установленные* платежи, *добровольные* или «добровольно-принудительные» взносы, размеры и регулярность которых являются предметом *открытых, коллективных переговоров* между представителями образовательного учреждения и его клиентами, и *принципиально индивидуальные* денежные платежи или натуральные «подарки».

Подчеркнем, что все перечисленные затраты непосредственно связаны с учебным процессом, частью которого является прохождение процедур промежуточной и итоговой аттестации.

Сопутствующие расходы связаны не с самим процессом обучения, а с приобретением необходимой для участия в нем «экипировки» дошкольника, школьника или студента. К экипировке относятся не только вещи (книги, канцтовары, форма и т. п.), но и затраты, позволяющие социализироваться в учебном коллективе: участвовать наравне с другими в коллективных мероприятиях, поездках, платных экскурсиях и т. п.

---

[1] Образование в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М.: ГУ – ВШЭ, 2005. С. 101.

Расходы на дополнительные образовательные услуги включают оплату посещения кружков, секций, репетиторства по программе и углубленного изучения отдельных предметов, формальные и неформальные платежи учреждениям дополнительного образования (УДО) и т. п. Все эти виды услуг Государственный образовательный стандарт не предусматривает, и они по определению являются дополнительными к основной программе.

В соответствии со спецификой каждой ступени образования, респондентам во время опроса предлагались списки соответствующих расходных статей.

В частности, в блоке вопросов о дошкольном воспитании и образовании выделялась категория *частных платных услуг*, куда входили расходы на приглашаемых на дом нянь, гувернеров и педагогов. Особенность заключается в том, что потребление этих услуг может составлять *альтернативу* посещению ребенком дошкольных образовательных учреждений (ДОУ), а может быть *дополнительным* к посещению, в том числе, частных учреждений нулевой ступени основного образования. Указанная альтернатива возможна благодаря тому, что отказ от посещения учреждений нулевой ступени не является препятствием для начала обучения в учреждениях начальной школы.

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

При группировке домохозяйств по доходам и произведенным расходам исключались домохозяйства, в которых не были получены ответы на соответствующие вопросы.

В приведенных далее таблицах использовались следующие условные обозначения:

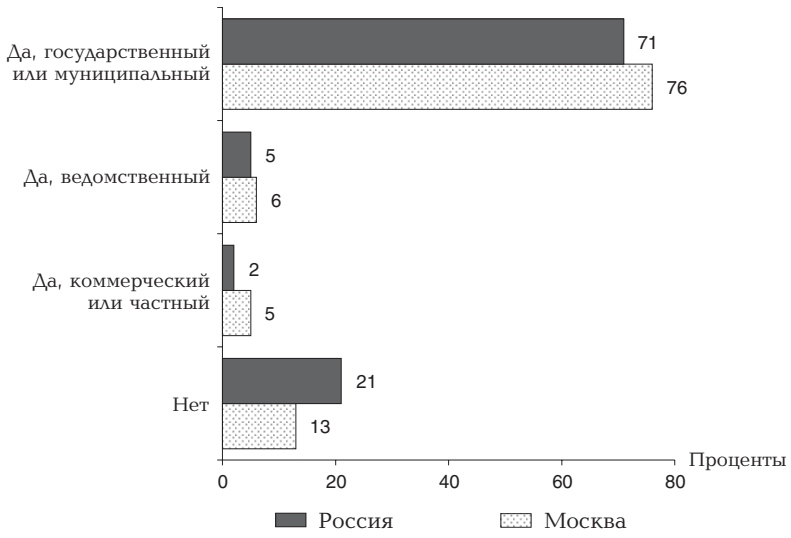
«—» — не зафиксировано эмпирически.

1. Образование в России: общий обзор результатов опроса 2004 г.

Дошкольники

Дети-дошкольники, как правило, проживают в семьях, состоящих из 3—5 человек. Среди родителей дошкольников преобладают лица со средним общим и средним специальным образованием (это самый распространенный уровень образования на сегодня). В большинстве случаев это рабочие.

Рис. 1. **Посещал или не посещал Ваш ребенок детский сад? Если да, то государственный, ведомственный или коммерческий?**
(в % от числа семей с дошкольниками)



Подавляющее большинство дошкольников посещают государственные детские сады. Основные траты семей на воспитание дошкольников — это официальная плата за посещение детского сада, взносы на ремонт и оборудование, а также на организацию коллективных праздников и подарки воспитателям. Лишь небольшая часть родителей дошкольников оплачивают также занятия детей в кружках или услуги частных преподавателей.

У пятой части семей, где есть дети-дошкольники, затраты на подготовку к школе по преимуществу связаны с покупкой канцелярских принадлежностей и учебных пособий. Лишь 7% респондентов из данной группы платят за подготовительные курсы к школе.

Несмотря на то, что большинство респондентов из данной группы, по их словам, не располагают средствами на дополнительную неофициальную оплату «особого» отношения

к ребенку в детском саду или поступления в «хорошую» школу, родители дошкольников в большинстве выражают готовность в будущем пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Что касается связи между количеством средств, затраченных на воспитание и образование ребенка, и социальными характеристиками, то в целом родители дошкольников достаточно четко делятся на две группы. Первые имеют возможность тратить и тратят на воспитание и образование ребенка значительные суммы денег. Чаще это респонденты с высшим образованием, предприниматели, руководители предприятий, руководители подразделений, жители Москвы и Санкт-Петербурга, жители областных центров с населением свыше 1 млн. человек. Вторые, как правило, не имеют возможности тратить на воспитание и образование ребенка много денег. К ним чаще относятся люди с уровнем образования не выше среднего специального, рабочие, сельские жители.

Младшие школьники

Семьи младших школьников также обычно состоят из 3–5 человек. Среди их родителей доминируют лица со средним специальным образованием. По специальности это чаще служащие или технические исполнители.

Подавляющее большинство младших школьников посещают общеобразовательные школы или гимназии. Чаще всего они учатся на «хорошо» и «отлично».

Родители учащихся младших классов, как правило, рассчитывают, что после окончания 9-го класса их ребенок продолжит учебу в 10-м классе.

Большинство респондентов из данной группы готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз и признают важность получения высшего образования.

Рис. 2. **Что будет делать Ваш ребенок после окончания 9-го класса школы?**
(в % от числа семей со школьниками младших классов)

Что касается связи между количеством средств, затраченных на образование ребенка, и социальными характеристиками, то в целом родители младших школьников делятся на две группы. Первые имеют возможность платить за дополнительные образовательные услуги и тратят на образование ребенка значительные суммы денег. Чаще это респонденты с высшим образованием, предприниматели и руководители предприятий, руководители подразделений. Вторые, как правило, не имеют возможности тратить на образование ребенка значительные средства. К ним чаще относятся жители сел, а также лица с образованием не выше среднего.

Школьники 5–9 классов

Школьники 5—9 классов, как правило, тоже проживают в семьях, состоящих из 3—5 человек. Среди их родителей преобладают лица со средним специальным образованием. В большинстве по специальности это рабочие.

Подавляющее большинство учеников 5—9 классов посещают общеобразовательные школы или гимназии. Среди них преобладают «четверочники».

Большинство родителей учащихся средней школы рассчитывают, что после окончания 9-го класса их ребенок продолжит учебу в 10-м классе.

Большинство респондентов из данной группы готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Что касается связи между количеством средств, затраченных на образование ребенка, и социальными характеристиками, то как и для младших школьников родители учеников средних классов делятся на две группы. Первые имеют возможность платить за дополнительные образовательные услуги и тратят на образование ребенка значительные суммы денег. Это преимущественно люди с высшим образованием, предприниматели и руководители предприятий, руководители подразделений. Вторые, как правило, не имеют возможности тратить на образование ребенка значительные средства. К этой группе чаще относятся жители крупных и небольших областных центров, сел, а также лица с образованием не выше среднего профессионального.

Старшеклассники

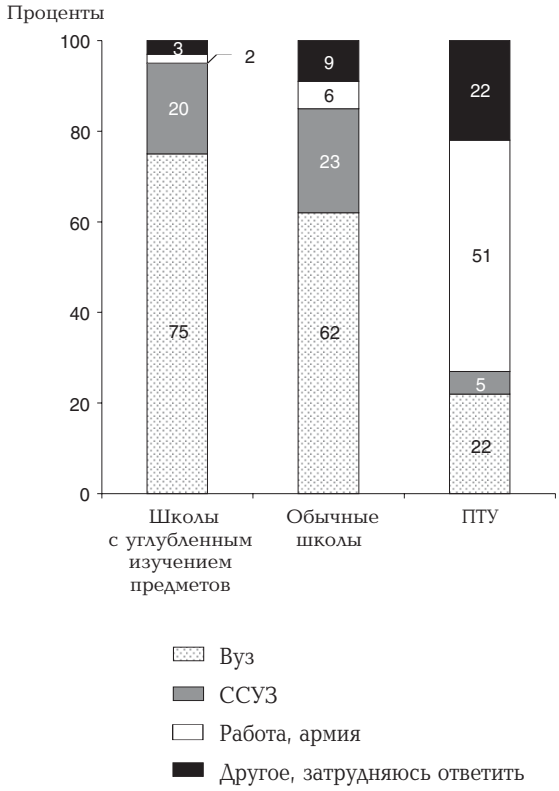
Семьи учеников старших классов также обычно состоят из 3—5 человек. Их родители — это в основном лица со средним специальным и высшим образованием.

Родители учащихся старших классов в большинстве рассчитывают, что после окончания 11-го класса их ребенок продолжит учебу в вузе.

Респонденты из данной группы в основном готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

И вновь родители учеников старших классов делятся на две группы. Первые имеют возможность платить за дополнительные образовательные услуги и тратят на образование ребенка значительные суммы денег. Это семьи с высшим образованием, предприниматели и руководители предприятий, руководители подразделений. Вторые, как правило, не имеют возможности тратить на образование ребенка значительные средства. К ним чаще относятся жители крупных и небольших областных центров, сел, а также лица с образованием не выше среднего профессионального.

Рис. 3. **Что будет делать Ваш ребенок после окончания 11-го класса школы?**
(в % от числа семей со старшеклассниками)



Учащиеся ПТУ

Учащиеся ПТУ тоже, как правило, живут в семьях из 3—5 человек. Среди их родителей преобладают лица со средним специальным образованием.

Подавляющее большинство учащихся ПТУ получают «четверки».

Большинство респондентов из данной группы рассчитывают, что после окончания ПТУ их ребенок пойдет работать.

В целом родители учащихся ПТУ готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Что касается связи между количеством средств, затраченных на образование ребенка, и социальными характеристиками, то в целом родители учащихся ПТУ делятся на три группы. Одни тратят на обучение ребенка в ПТУ сравнительно небольшую сумму денег — до 2000 рублей. У других респондентов на это уходит более 5000 рублей. Третьи занимают промежуточное положение — их затраты составляют от 2001 до 5000 рублей (это чаще всего жители Москвы и Санкт-Петербурга).

Поступающие в ССУЗ

Семьи юношей и девушек, готовящихся к поступлению в ССУЗ, обычно состоят из 3—4 человек. Среди их родителей преобладают лица со средним специальным образованием.

Подавляющее большинство поступающих в ССУЗ учились на «хорошо» либо «хорошо» или «удовлетворительно».

Большая часть поступающих в ССУЗ зачислены на бесплатное отделение и будут продолжать учебу в своем родном городе.

В целом респонденты из данной группы готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Поступающие в вуз

Как правило, среди родителей готовящихся к поступлению в вуз преобладают лица со средним специальным образованием.

Подавляющее большинство абитуриентов учились на «отлично», на «хорошо» и «отлично» или на «хорошо».

Большинство абитуриентов поступили на бесплатное отделение и будут продолжать учиться в своем родном городе.

В целом респонденты готовы пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Что касается связи между количеством средств, затраченных на образование ребенка, и социальными характеристиками, то в целом родители поступающих в вуз делятся на две группы. Первые имеют возможность платить за дополнительные образовательные услуги и тратят на подготовку ребенка в вуз значительные суммы денег. Это чаще предприниматели, руководители и специалисты, а также жители Москвы и Санкт-Петербурга. Респонденты из второй группы, как правило, не имеют возможности тратить на подготовку ребенка в вуз значительные средства. К ним чаще относятся рабочие и служащие, а также сельские жители.

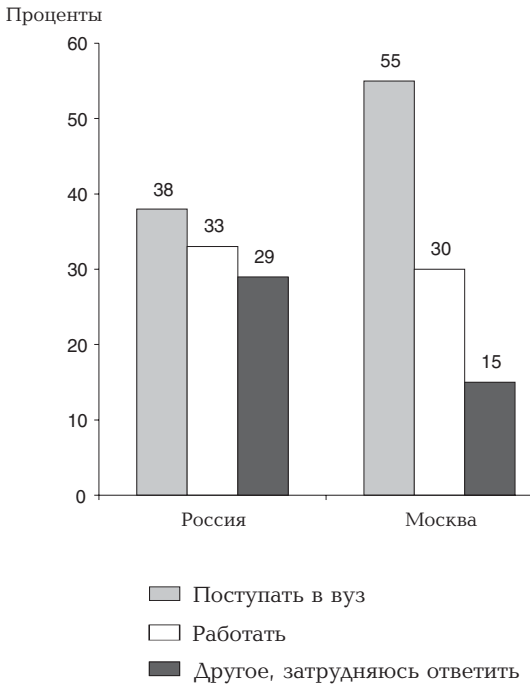
Студенты ССУЗов

Подавляющее большинство студентов ССУЗов учатся бесплатно и на дневных отделениях.

Несмотря на то, что более двух третей респондентов из данной группы, по их словам, не располагают средствами на дополнительную неофициальную оплату помощи при сдаче экзаменов и переводе на другой курс, родители студентов ССУЗов в большинстве выражают готовность пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Предприниматели и руководители предприятий имеют возможность платить за образование детей значительные суммы денег. А вот семьи рабочих и служащихне имеют возможности тратить на обучение ребенка много денег.

Рис. 4. **Что будет делать ребенок после окончания ССУЗа?**
(в % от числа семей студентов ССУЗов)



Студенты вузов

Студенты вузов, как правило, проживают в семьях из 4 человек. Среди их родителей преобладают лица со средним специальным образованием. По специальности это в основном рабочие.

Подавляющее большинство студентов вузов учатся бесплатно и на дневных отделениях.

Несмотря на то, что более двух третей респондентов из этой группы, по их словам, не располагают средствами на дополнительную неофициальную оплату помощи при сдаче экзаменов и переводе на другой курс, родители студентов вузов в большинстве выражают готовность пойти на серьезные материальные траты ради того, чтобы их ребенок окончил вуз, и признают важность получения высшего образования.

Наиболее высокие затраты на обучение ребенка в вузе — у респондентов со средним специальным образованием и у жителей райцентров. Меньше всего средств на вузовское обучение детей тратят жители областных центров. Сельские жители по объему трат на высшее образование детей занимают промежуточную позицию.

Второе высшее образование и повышение квалификации у взрослых

Большинство респондентов, получивших дополнительное образование, считают, что в будущем будут жить лучше, чем сегодня. Как правило, их доход выше среднего показателя по опросу, это люди с высшим образованием, не старше 35 лет.

Чаще среднего респонденты, мотивирующие свое обучение профессиональными интересами (будем называть их *«профессионалы»*), получают дополнительное образование в бизнес-школах или в институтах повышения квалификации.

Их обучение нередко проходит без отрыва от производства. Оно либо бесплатное, либо его хотя бы частично оплачивает предприятие. Респонденты из этой группы получают дополнительное образование, так как это необходимо им для их нынешней работы, или для того, чтобы найти другую, более высокооплачиваемую либо более интересную работу.

Респонденты, для которых стимулом к обучению является личный интерес (назовем их *«любители»*), чаще посещают курсы, кружки и оплачивают свое обучение сами.

Респонденты, получившие образование, делятся на две возрастные группы: молодые и среднего возраста.

Значительная часть молодых респондентов завершают первичное образование в настоящий момент. Чаще среднего они учатся за свой счет, на специальных отделениях вузов или в ССУЗах. Их цель — найти интересную или высокооплачиваемую работу.

Наоборот, респонденты старшего возраста, как правило, обучаются в институтах повышения квалификации или в бизнес-школах. Их цель — повышение профессионального уровня без смены места работы. Их обучение проходит сравнительно недолго, нередко за него платит предприятие.

Среди опрошенных взрослых 19% получили дополнительное образование, так как это было необходимо для их работы, 4% — исходя из собственных или семейных нужд.

Характерно, что респонденты, получившие дополнительное образование, в целом вполне благополучные люди. Так, и «профессионалы», и «любители» чаще, чем в среднем по выборке считают, что им удалось найти место в сегодняшней жизни (соответственно 65% и 63% против 57%) и их семья сможет в ближайшие год-два повысить свой уровень жизни, жить лучше и богаче, чем сегодня (соответственно 44% и 50% против 30%).

И «профессионалы», и «любители» чаще, чем в среднем по выборке, считают, что в наше время важно иметь высшее образование (85% и 87% против 80%) и готовы пойти на серьезные материальные затраты ради того, чтобы их дети окончили вуз (49% и 44% против 38%).

В целом взрослые, получившие дополнительное образование, думают, что поступать в вуз следует прежде всего ради знаний (67%), что образованные люди живут лучше (36%) или во всяком случае не хуже (48%), чем люди без образования.

По трети «профессионалов» (31%) и «любителей» (32%) имеют ежемесячный доход более 3000 рублей на члена семьи. «Любители» чаще среднего живут в областных центрах и столицах республик с населением свыше 1 млн человек (может быть, это означает, что в населенных пунктах этих типов лучше развита инфраструктура «любительского» обучения).

Среди респондентов, получивших дополнительное образование, преобладают лица не старше 35 лет. Среди «профессионалов» их доля достигает 51%, среди любителей — 61%.

Также в этих группах выше среднего доля лиц с высшим образованием. Если в среднем по опросу высшее образование имеют 25% взрослых, то среди «профессионалов» — 51%, среди «любителей» — 45%.

Если «профессионалы» чаще, чем в среднем по выборке, занимают должности руководителей подразделений (28% против 12%), то среди «любителей» чаще встречаются неработающие респонденты (17% против 11%).

В настоящее время проходят обучение 17% «профессионалов» и 20% «любителей». Закончили учебу в прошлом году 23% первых и 17% вторых. Остальные респонденты, получившие дополнительное образование, сделали это ранее.

52% «профессионалов» и 66% «любителей» учились в своем городе. 61% «профессионалов» обучались на дневных отделениях.

«Профессионалы» чаще всего получали дополнительное образование на курсах профессиональной подготовки, в бизнес-школах (31%), в институтах повышения квалификации (20%) или же прослушивали полный вузовский курс (19%), реже они обучались на основной работе у специалистов предприятия (8%) или в средних специальных учебных заведениях (7%).

«Любители», в свою очередь, чаще всего посещали языковые курсы, кружки рукоделия, курсы вождения и т. д. (33%), а также занимались на курсах профессиональной подготовки (21%), прослушивали курс вуза (17%), оканчивали среднее специальное учебное заведение (9%) или получали второе высшее образование (6%).

Как правило, «профессионалы» получают дополнительное образование, поскольку это необходимо им для их нынешней работы (52%), для того, чтобы найти новую, более высоко оплачиваемую (24%) или более интересную работу, соответствующую их способностям (21%).

В результате получения дополнительного образования количество лиц с высшим образованием среди «профессионалов» выросло на 20%. Их обучение чаще всего длилось либо год и более (40%), либо не более 2-х месяцев (37%); примерно вдвое реже его срок составлял от 3 до 5 месяцев (21%). При этом 56% «профессионалов» совершенствовались по своей прежней специальности, а 40% — получили новую. 50% из них занимались без отрыва от производства. 13% представителей группы на момент получения дополнительного образования не работали.

Большинство «профессионалов» (43%) обучались бесплатно. Четверть (25%) сказали, что частично или полностью за их обучение заплатило предприятие, на котором они работают. И лишь менее трети (29%) заплатили за дополнительное образование самостоятельно. «Любителям» же, наоборот, в большинстве случаев (62%) приходится платить за дополнительное образование самим.

2. Расходы домохозяйств на дошкольное образование и воспитание[1]

Общая характеристика расходов

В структуре семейных инвестиций в дошкольное образование и воспитание выделялись следующие *статьи* расходов:

- *поступление в дошкольное образовательное учреждение* (ДОУ): официальный вступительный взнос; неформальные платежи и подарки за прием;
- *посещение ДОУ:* официальная плата; неформальные платежи и подарки за особое отношение к ребенку; взносы на ремонт, охрану, покупку оборудования, инвентаря и т. п.; оплата дополнительных занятий в саду; сборы на праздники и коллективные подарки педагогам;
- *частное воспитание и образование:* плата фирмам и частным лицам за услуги прогулочных групп; плата фирмам за услуги няни, гувернера и т. п.; оплата услуг нянь, гувернеров, преподавателей и др.;
- *дополнительное образование:* плата за посещение учреждений дополнительного образования (УДО); неформальные платежи и подарки за особое отношение к ребенку в УДО;
- *подготовка к школе:* официальная плата за подготовку к школе; плата частным лицам за подготовку к школе; плата за медицинское обследование перед школой; приобретение книг, канцелярских товаров и т. д.; тестирование или вступительные экзамены; официальный вступительный взнос; неформальные платежи и подарки за прием в школу.

Согласно результатам опросов, в 2003/04 учебном году **на дошкольное образование и воспитание производили расходы подавляющее большинство домохозяйств,** имеющих детей соответствующего возраста. Не производили расходов примерно 13% домохозяйств по стране и около 4% в Москве (*табл. 2.1*).

Таблица 2.1

Структура расходов на дошкольное образование

(проценты)

Целевые расходы	Доля домохозяйств, %	Объем расходов, тыс. руб.	Доля домохозяйств, %	Объем расходов, тыс. руб.	Соотношение размеров расходов, разы
	Россия, N = 772		Москва, N = 284		Москва/Россия
Поступление в ДОУ	17.1	2.0	23.6	4.5	2.3
Посещение ДОУ	75.9	4.1	84.2	7.3	1.8
Частное воспитание	3.8	5.9	10.9	20.0	3.4
Дополнительное образование	9.5	2.8	23.2	5.6	2.0
Поготовка к школе	24.5	2.3	26.8	8.6	3.7
Расходов не было	12.5	–	3.9	–	–

[1] Для анализа, представленного в разделе 2 в качестве базовых были выделены подвыборки домохозяйств (российская N = 772 и московская N = 284), в которых на момент опроса были дети в возрасте от 4-х лет, не ходившие в школу в 2003/04 учебном году.

Если не брать в расчет самые дорогие — частные — услуги, то среднее домохозяйство на развивающее воспитание ребенка-дошкольника за год затратило в регионах 6.9 тыс. руб., в столице — 12.9 тыс. руб. Средняя из российских семей, в которых один ребенок в течение года поступал (или переходил в другой) сад и одновременно готовился к поступлению в школу, расходовала в среднем еще 4.3 тыс. руб., московская — еще 13.1 тыс. руб.

При рассмотрении инвестиционных стратегий нужно иметь в виду, что на образование дошкольника домохозяйство может направить два вида ресурсов: внутренние ресурсы и ресурсы, предоставляемые обществом на основе рыночного или нерыночного обмена. Использование второго вида ресурсов обусловлено социальным статусом домохозяйства. Возможность вступать в отношения рыночного обмена определяется не только материальным достатком семьи и готовностью воспользоваться платными услугами, но также развитостью самого рынка услуг.

Домохозяйство может выбрать одну из *трех стратегий* воспитания дошкольника:

- пользование услугами государственного/муниципального[3], ведомственного или частного/коммерческого ДОУ,
- отказ от услуг ДОУ в пользу приглашения на дом профессиональных нянь, гувернеров, преподавателей и т. п.,
- отказ от услуг ДОУ в пользу воспитания силами домохозяйства.

Пользование услугами *учреждений дополнительного образования* (УДО) по определению возможно в комбинации с перечисленными тремя стратегиями. По достижении ребенком старшего дошкольного возраста в воспитательных стратегиях появляется новый компонент, связанный с его подготовкой к школе.

Результаты проведенных опросов дают представление о *распространенности стратегий* дошкольного образования и воспитания (*табл. 2.2*).

Таблица 2.2

Распространенность стратегий дошкольного воспитания и образования

(проценты)

Стратегии дошкольного воспитания и образования детей	Россия, N = 772	Москва, N = 284
Посещали государственный детский сад	70.8	76.1
Посещали ведомственный детский сад	5.4	5.6
Посещали частный детский сад	2.2	4.6
Затрудняюсь ответить, какой детсад посещал ребенок	0.7	0.7
Не посещали детский сад	20.9	13.0
Пользовались платными услугами нянь, гувернеров…	3.8	10.9
... и посещали государственный детский сад	2.9	7.7
... и не посещали детский сад	0.7	2.6

На рынке образовательных услуг лидировали государственные и ведомственные ДОУ: в 2003/04 учебном году их посещали 76% детей дошкольного возраста в России в среднем и 82% — в Москве. Услугами частных ДОУ пользовались менее 5%[1].

В Москве охват детей дошкольными учреждениями был выше: если в среднем по стране услугами ДОУ не пользовались около 21% семей, то в Москве — лишь 13%[2].

Москвичи почти в три раза чаще прибегали к услугам частных нянь, гувернеров, преподавателей, чем россияне в среднем. При этом компенсировали непосещение ребенком ДОУ услу-

[1] Столь скромные показатели отчасти можно объяснить тем, что с 1995 по 2003 год доля частных ДОУ сократилась с 9.1 до 2.6% (Образование в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М., ГУ—ВШЭ, 2005. С. 159).

[2] Согласно результатам общероссийского опроса предыдущей волны (осени 2003 г.), детский сад не посещали 22% дошкольников (Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень / Минобразования РФ, ГУ—ВШЭ, ФОМ. 2004. № 2. С. 31). Таким образом, опросы фиксировали гораздо более высокий уровень посещения ДОУ, чем данные официальной статистики: в 2003 г. в целом по Российской Федерации охват составлял 57.6%, по Москве — 53.1% (Образование в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М., ГУ—ВШЭ, 2005. С. 168).

гами нянь лишь 6 из 161 семей в российской выборке и 7 из 37 семей — в московской. Более распространенной оказалась комбинированная стратегия воспитания: к услугам частных нянь и т. п. чаще всего прибегали те родители, чьи дети посещали государственные ДОУ.

Далее мы рассмотрим социально-экономические параметры выбора домохозяйствами выделенных выше стратегий воспитания дошкольника.

Стратегии дошкольного образования и воспитания[1]

Понятие вступительного (спонсорского) взноса при поступлении ребенка в детский сад стало привычным. Внесение спонсорского взноса производится в связи с ограниченным предложением услуг ДОУ вообще или услуг требуемого качества на определенной территории. В столице сумма спонсорского взноса варьировала от 300 до 30 тыс. руб., при этом в двух третях случаев находилась в пределах от 1000 до 3000 руб. В среднем по стране траты были скромнее. Взимание вступительного взноса было распространено прежде всего в частных садах, в меньшей степени — в государственных и ведомственных[2] (*табл. 2.3*).

В среднем по стране в каждом пятом случае платного поступления ребенка в детский сад внесение официального спонсорского взноса сопровождалось «подарком». Средняя стоимость «подарка» была сопоставима с размером среднего вступительного взноса. В 10 случаях внесение платы при поступлении в ДОУ освобождало от платы за его посещение.

В ведомственных детских садах теневые платежи при поступлении не практиковались.

Указанная выше скромная доля услуг коммерческих ДОУ компенсировалась распространенностью платных услуг в государственных и ведомственных детских садах. В 2003/04 учебном году, согласно данным опросов мониторинга экономики образования, почти для 90% домохозяйств посещение детского сада было официально платным. В стране в целом и в столице сложилась сходная постатейная структура затрат, однако различия обнаружились в их комбинации: в России в среднем для подавляющего большинства домохозяйств общая сумма платежей на посещение детсада складывалась из 2—4 статей расходов, в Москве — из 3—5 статей.

Таблица 2.3

Структура расходов на посещение ДОУ разных типов

(проценты)

Статьи расходов	Россия				Москва в среднем
	Тип ДОУ				
	государственное	ведомственное	частное	в среднем	
	N = 546	N = 42	N = 17	N = 605	N = 243
Вступительный взнос	15.0	11.9	52.9	15.9	18.8
Подарки или плата за прием в ДОУ	10.6	–	23.5	10.2	14.7
Плата за посещение ДОУ	89.0	92.9	94.1	89.4	88.6
Плата за особое отношение к ребенку	14.3	14.3	29.4	14.7	31.8
Оплата ремонта, охраны, книг, материалов, коммунальных услуг	67.8	73.8	29.4	67.1	68.2
Дополнительные занятия в ДОУ	16.1	11.9	17.6	15.9	35.5
Взносы на праздники, коллективные подарки воспитателям	66.8	69.0	41.2	66.3	82.9
Не было затрат по этим статьям	3.5	2.4	0.0	3.3	2.9

[1] При анализе первой стратегии мы оперировали данными российской (N = 611) и московской (N = 247) подвыборок клиентов ДОУ всех типов. Вторая стратегия анализировалась на российской подвыборке домохозяйств, чьи дети в 2003/04 учебном году не посещали ДОУ (N = 161).

[2] Различия в распространенности спонсорского взноса между частными и ведомственными, частными и государственными ДОУ значимы по χ^2 при $p < 0{,}001$.

Среди других статей расходов наибольшее распространение получили взносы на коллективные подарки персоналу к праздникам. В столице семьи вносили платежи за организованные в детском саду дополнительные занятия и за «особое» отношение к ребенку в два с лишним раза чаще, чем в стране в целом.

Судя по результатам российского опроса, практика массовых сборов на хозяйственные нужды и коллективные подарки персоналу, более характерная для государственных и ведомственных детсадов, перекочевала и в некоторые частные ДОУ, где ею были охвачены 30–40% клиентов[1]. Режим частного учреждения, возможно, более благоприятен для индивидуального стимулирования «особого» отношения к ребенку.

Нет оснований утверждать, что коллективные подарки исключали индивидуальные и наоборот. Некоторые родители дарили индивидуальные подарки и сдавали деньги на коллективные подношения.

Государственные детсады в среднем требовали минимальных инвестиций со стороны семей. При этом суммарные расходы 20% клиентов государственных детских учреждений не превысили 1360 рублей, то есть составляли менее 120 руб. в месяц. Однако по ряду расходных статей — за посещение, дополнительные занятия и «подарки» за прием — «активные инвесторы», то есть респонденты, расходующие значительные суммы на посещение детьми государственных ДОУ, по объемам платежей как минимум не уступали клиентам садов других типов (табл. 2.4). Отметим, что оценки размеров оплаты той или иной услуги давались респондентами непосредственно в ходе беседы с интервьюером, поэтому декларируемая сумма может существенно отличаться от реальных затрат.

Таблица 2.4

Размеры расходов на посещение ДОУ разных типов

(российская выборка, тыс. руб.)

Типы ДОУ	Объем расходов	Плата за посещение	Вступительный взнос	Ремонт и т. п.	Коллективные дары	Доп. занятия	Дары за отношение	Дары за прием	В целом
Государственное	средний	3.0	1.1	0.4	0.3	1.4	0.4	1.3	3.8
	максимальный	48.0	7.0	5.0	5.0	18.0	3.0	9.0	48.0
Ведомственное	средний	4.0	0.4	0.5	0.3	0.8	0.4	–	4.6
	максимальный	15.0	1.5	3.6	2.0	2.5	2.0		15.0
Частное	средний	14.9	7.9	1.4	1.5	3.0	2.2	2.6	20.9
	максимальный	40.0	25.0	5.0	7.0	5.0	9.0	5.0	45.0

В бывшем госсекторе, по-видимому, сложилась система дифференцированного предоставления платных услуг потребителям с существенно различающимися потребностями, финансовыми и социальными ресурсами.

Средняя величина совокупных затрат пятой части клиентов государственных детсадов была равна 1380 руб., что позволяет отнести полученные ими услуги к нерыночным. Наименьшая дифференциация в расходах наблюдалась у клиентов ведомственных учреждений. Даже минимальные траты клиентов частных детских садов могли существенно превышать средние траты за посещение ДОУ других типов. Высокий показатель средних совокупных затрат на услуги частных ДОУ (более чем в 4–5 раз выше, чем на услуги государственных и ведомственных ДОУ) возник из-за того, что половина их клиентов продекларировала расходы, превышающие 25 тыс. руб. в год.

По многим статьям московские домохозяйства с доходами свыше 4000 руб. тратили в 1.7–2.1 раза больше, чем семьи с доходами до 4000 руб. (табл. 2.5). Исключение составили вступительный (спонсорский) взнос и взносы на оплату ремонта, охраны и т. п. — в первой доходной группе они больше, чем во второй, в 4.6 раза и в 2.7 раза соответственно.

[1] Различия в распространенности первого вида платежей между частными и ведомственными, частными и государственными ДОУ значимы по χ^2 при $p < 0.01$, по второму виду платежей — при $p < 0.05$.

Таблица 2.5

Размеры расходов на посещение ДОУ в зависимости от уровня дохода семьи

(московская выборка)

Статьи расходов	Размер среднедушевого дохода семьи			
	до 4000 руб.		4000 руб. и выше	
	Средние затраты, тыс. руб.	Максимальные затраты, тыс. руб.	Средние затраты, тыс. руб.	Максимальные затраты, тыс. руб.
Плата за посещение	2.5	13.0	4.8	60.0
Вступительный взнос	1.4	3.0	6.4	30.0
Оплата ремонта, охраны и т. п.	1.3	4.2	3.5	90.0
Коллективные подарки персоналу	0.8	3.0	1.7	15.0
Дополнительные занятия	3.2	10.0	5.6	30.0
«Подарки» за особое отношение	1.1	5.0	2.2	30.0
«Подарки» за прием в детсад	1.9	6.0	4.1	15.0

Расчетные показатели трат, связанных с посещением ДОУ, позволяют говорить о большей сегментированности московского рынка услуг дошкольного воспитания по сравнению с российским.

Барьеры развития рынка платных услуг ДОУ

Среди причин непосещения ребенком ДОУ[1] можно выделить две группы:

1) не было возможности: отсутствие ДОУ или финансовых возможностей для его посещения,

2) не было необходимости или желания: наличие члена семьи, с которым можно оставить ребенка дома, или неудовлетворенность качеством услуг, предлагаемых ДОУ.

Таким образом, на пути устройства ребенка в детский сад семья встречает два барьера. Если преодоление первого барьера выходит за пределы компетенции семьи, то в случае со вторым барьером речь идет либо о снижении издержек на воспитание ребенка, либо о защите его интересов.

Первого барьера — барьера объективных обстоятельств не смогли преодолеть 44% домохозяйств, не пользовавшихся услугами ДОУ (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Причины и мотивы отказа от услуг ДОУ

(российская выборка, N = 161)

Причины и мотивы отказа от услуг ДОУ	%
1-й барьер: нет возможности	44.1
Нет детского сада	20.5
Нехватка денег	17.4
Другие внешние обстоятельства	6.2
2-й барьер: нет необходимости или желания	51.6
Есть с кем оставить ребенка дома	28.6
Слабое здоровье ребенка	10.6
«Дома лучше», «в саду плохо»	8.7
Малый возраст ребенка	3.7
Другое	4.4
Собираются отдать ребенка в ДОУ	1.9
Затрудняюсь ответить	2.5

Под *отсутствием детского сада* подразумевались следующие ситуации: фактическое отсутствие ДОУ в населенном пункте, удаленность детского сада и отсутствие удобного транспорта или члена семьи, который мог бы регулярно водить туда ребенка, отсутствие свободных мест

[1] Респондентам — родителям дошкольников, не посещавших ДОУ, был задан открытый вопрос: «*Почему ребенок не посещал детский сад?*»

в саду по месту жительства и медленно двигающаяся очередь в сад, неукомплектованность штата ДОУ.

Также непреодолимым препятствием для посещения ребенком ДОУ было *отсутствие средств*, необходимых для его оплаты.

Одни респонденты даже не пытались устроить ребенка в сад из-за отсутствия необходимых средств (*«я сижу дома с ребенком: нет денег, нет работы»*). Другие отмечали, что водили ребенка в сад, но им пришлось отказаться от его услуг из-за роста оплаты или из-за того, что им не удалось перевестись в бюджетную группу (их оставили на контракте).

К *внешним препятствиям* также были отнесены простые указания (без разъяснения) на отсутствие возможности, на «трагические обстоятельства», а также случай, когда старший дошкольник не ходил в сад, потому что сам присматривал за младшими детьми.

В качестве непременного условия для преодоления **второго барьера** необходимо *представление о полезности профессиональных педагогов и роли детского коллектива для развития ребенка*. Это представление в первую очередь зависит от доверия к ДОУ как к социальному институту. На принятие решений в этой ситуации в значительной степени влияет наличие альтернативных ресурсов: члена семьи, способного и готового присматривать за ребенком, и необходимых финансовых средств. В зависимости от количества ресурсов респонденты мотивировали отказ от услуг ДОУ либо *отсутствием необходимости*, либо *отсутствием желания* устраивать туда ребенка.

В обоих случаях респонденты не рассматривали сад как место, куда непременно нужно стремиться устроить ребенка. Если не было острой необходимости, ребенок оставался дома. Некоторые респонденты не конкретизировали причину этого, а просто указывали, например: *«есть бабушка»* или *«есть кому быть с ребенком дома».* Чаще всего в качестве домашних воспитателей упоминались бабушки, чуть реже — матери: домохозяйки, безработные или находящиеся в декретном отпуске по уходу за ребенком младшего возраста и т. п., в единичных случаях — деды и отцы.

Для этой категории родителей участие в рынке образовательных и воспитательных услуг представлялось непривлекательным из-за наличия альтернативных способов удовлетворения потребности, позволяющих снизить издержки: *«за ребенком следят бабушки — это дешевле и надежнее», «мне было удобнее, чтобы он был дома».*

В числе необходимых для посещения ДОУ ресурсов упоминалось и *здоровье ребенка*, позволяющее выдержать «испытание детсадом». Респонденты ссылались на общую болезненность ребенка, на то, что дети именно из сада «приносили» ветрянку, краснуху, вообще болели чаще, когда ходили в сад и т. п.

Возникновение подобных мотивов следует прежде всего относить на счет низкого качества услуг, предоставляемых ДОУ, где за болезненными детьми «нет должного присмотра». Безусловно, чтобы не отдавать в сад ребенка, который является «болезненным» по медицинским показателям или *кажется* таковым родителям, семья должна иметь свободу выбора: как минимум, дома должен быть кто-то, кто может обеспечивать «должный присмотр». Однако в некоторых случаях, например, при инвалидности ребенка, слабое здоровье может сравниться с фактическим отсутствием ДОУ.

На *малый возраст* ребенка ссылались только в тех домохозяйствах, в которых на момент опроса дошкольнику исполнилось четыре года. Поскольку спрашивалось о посещении ребенком ДОУ в 2003/04 учебном году, речь шла о трехлетних детях. По-видимому, у родителей сложилось устойчивое представление: ребенок готов для поступления в сад только по достижении четырехлетнего возраста.

Неудовлетворенность качеством услуг ДОУ особенно явно просматривалась в ответах той категории респондентов, которые представляли отказ от подобных услуг как выбор в интересах ребенка, либо демонстрировали явное нежелание отдавать его в сад. Респонденты этой категории высказывали суждения, которые сводились к двум формулам: «дома лучше» и «в саду ху-

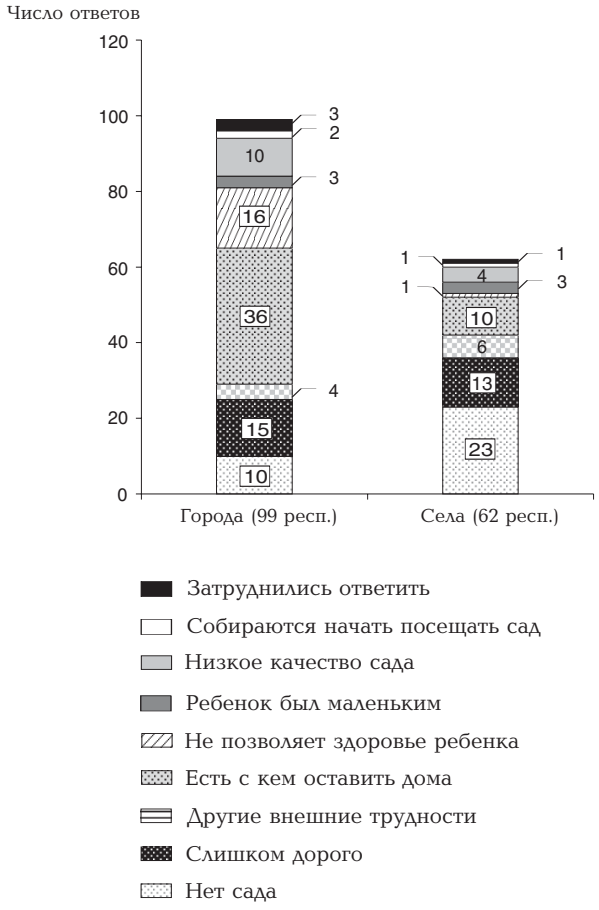
же». Упоминалось низкое качество услуг, плохое отношение к детям в ДОУ, говорилось о том, что ребенка в саду обижали, что ему там не понравилось. Некоторые родители ссылались на желание дать ребенку более качественное воспитание, что возможно лишь в домашних условиях, и подчеркивали активную роль членов семьи в целенаправленной подготовке ребенка к школе.

Все отнесенные к этой категории суждения предполагают наличие у семьи необходимых ресурсов, ведь очевидно, например, что учитывать нежелание самого ребенка ходить в детский сад могут далеко не все семьи. Ответственность за нежелание ребенка посещать сад могут нести и родители, в частности, в том случае, если особенности воспитания не позволяют ребенку легко адаптироваться в детском коллективе. Кроме того, отказ от услуг ДОУ может быть вызван установками самих родителей (*«мы его не для сада рожали»*).

Горожане чаще мотивировали непосещение ДОУ возможностью оставить ребенка дома, слабым здоровьем ребенка и дороговизной услуг детского сада. Сельские жители ссылались прежде всего на отсутствие детсада и дороговизну его услуг (*рис. 5*). Если в городах первый барьер не смогла преодолеть каждая четвертая семья, то на селе доля таких семей составила 58%.

Рис. 5. **Ответы городских и сельских жителей на открытый вопрос: «Почему Ваш ребенок не посещал детский сад?»**

(число ответов, российская выборка)



Результаты российского опроса показывают, что отказ от услуг ДОУ так или иначе связан с их высокой стоимостью. Среди непосещающих ДОУ **около 70% домохозяйств с низким** (до 1400 руб.) **среднедушевым доходом не смогли преодолеть первый барьер, и примерно такая же доля домохозяйств с более высокими доходами** (свыше 1400 руб.) **не стали преодолевать второй барьер** (*табл. 2.7*).

Таблица 2.7

Барьеры при поступлении ребенка в ДОУ для семей из разных доходных групп

(проценты)

Преодоление барьеров при поступлении в ДОУ	Среднедушевой месячный доход семьи, руб.	
	До 1400 (N = 68)	Более 1400 (N = 76)
Не преодолели 1-й барьер	69.1	23.7
Не преодолели 2-й барьер	30.9	68.4
Собираются отдать ребенка в ДОУ	–	3.9
Затрудняюсь ответить	–	3.9

Поскольку государственные ДОУ предъявляли наиболее демократичные требования к клиентам, минимальные различия в материальном положении между участниками и неучастниками рынка платных услуг дошкольного образования должны быть заметны при сопоставлении доходов клиентов государственных ДОУ и доходов домохозяйств, отказавшихся от услуг ДОУ. Результаты российского опроса позволяют сделать вывод, что, как правило, **причиной отказа от услуг ДОУ была бедность.** В группе домохозяйств с минимальными доходами (менее 1000 рублей на человека в месяц) максимальное число детей не ходили в детский сад. Кроме того, дети представителей этой группы реже других посещали государственные детские сады (*табл. 2.8*)[1].

Таблица 2.8

Посещение ДОУ разных типов в зависимости от уровня среднедушевого дохода семьи

(российская выборка, проценты)[*]

Тип ДОУ	Среднедушевой доход семьи, руб.				
	Менее 1000	1000–1999	2000–2999	3000–4999	5000 и выше
	N = 118	N = 173	N = 146	N = 147	N = 94
ДОУ не посещали	35.6	24.3	11.0	16.3	21.3
Государственное	57.6	67.1	80.1	76.9	67.0
Ведомственное	5.9	5.8	6.2	4.1	4.3
Коммерческое, частное	0.8	1.7	0.7	2.7	7.4
Затрудняюсь ответить	–	1.2	2.1	–	–

[*] Различие в долях не посещающих и посещающих государственные ДОУ между первой и второй группами домохозяйств значимо по χ^2 при $p < 0.05$, между второй и третьей – при $p < 0.01$, между третьей и четвертой – близко к значимому ($p = 0.053$).

Косвенно это подтверждается и тем, что в домохозяйствах, в которых кормильцами были безработные, пенсионеры и домохозяйки, не посещали ДОУ более 40% детей, что в два раза превышает данные в среднем по опросу.

При уровне доходов от 1000 до 2999 руб. на человека в месяц доля клиентов государственных ДОУ увеличивается за счет снижения доли не посещающих ДОУ. Обратная динамика наблюдается в группах с высокими доходами: при доходах выше 3000 руб. посещаемость государственных садов вновь снижается, параллельно растут доли тех, кто отказывается от услуг ДОУ, и тех, кто отдает предпочтение коммерческим учреждениям (см. *табл. 2.8*).

Следовательно, среднедушевой месячный доход от 2000 руб. до 2999 руб. давал тот уровень финансовой обеспеченности, при котором полезность государственного детсада была в 2003/04 учебном году максимальной.

[1] В Москве подобной зависимости обнаружено не было. Не исключено, что конъюнктура на рынке услуг дошкольного воспитания (а также конъюнктура на рынке труда и особенности состава семей) в столице такова, что при сложившемся уровне затрат устройство ребенка в сад остается привлекательным.

На селе, где доля населения с низкими доходами выше, чем в городе, «домашнее воспитание» получили более трети дошкольников (*табл. 2.9*).

Таблица 2.9

Посещение ДОУ в зависимости от типа населенного пункта

*(российская выборка, проценты)**

Посещение ДОУ	Города федерального значения	Областные и республиканские центры	Малые города и поселки	Села
	N = 60	N = 185	N = 289	N = 173
ДОУ не посещали	21.7	17.8	18.3	35.8
Посещали государственные ДОУ	78.3	82.2	81.7	64.2

* Различия между селом и остальными типами поселений значимы по χ^2 при $p < 0{,}000$.

По официальным статистическим данным, имевшиеся в детских садах места после 1992 года ни разу не заполнялись более чем на 90%. В 2003 году было востребовано 88% мест: 95% — в городах и 69% — в селах. При этом показатель посещаемости ДОУ детьми соответствующего возраста в период с 1991 по 2003 год в городах колебался от 62.1% до 68.1%, а в селах снизился с 53.3% до 38.3%[1].

В сложившейся ситуации развитие рынка услуг ДОУ ограничивается диспаритетом спроса и предложения: **для одних потенциальных потребителей непосильной оказалась** плата «на входе», **других не удовлетворяет** соотношение цены и качества предоставляемых услуг. **Положение усугубляется** неравномерным территориальным развитием инфраструктуры дошкольного образования.

Расходы на дополнительное и частное дошкольное воспитание

Ввиду крайней малочисленности респондентов, пользующихся услугами частных лиц, фирм и учреждений дополнительного образования (УДО), в *табл. 2.10* приведены абсолютные цифры. Однако эти данные едва ли можно назвать «сингулярностями, которые молчат». Они показывают малую распространенность альтернативных стратегий дошкольного воспитания и позволяют сформулировать ряд гипотез.

Таблица 2.10

Удовлетворенный спрос на платные услуги дополнительного образования в группах респондентов, чьи дети посещают или не посещают ДОУ

(российская выборка, число ответов)

Платные услуги дополнительного образования/воспитания	Не посещали ДОУ	Посещали ДОУ			Всего пользовались услугами ДОУ
		государственные	ведомственные	частные	
	N = 161	N = 548	N = 42	N = 17	N = 766
Плата фирме за услуги нянь и педагогов	1	3	–	–	4
Плата за частные услуги няни	5	13	–	1	19
Официальная плата в УДО	12	46	3	4	65
Теневые платежи в УДО	1	13	1	1	16
Затрат не было	93	3	–		96

Во-первых, рынок услуг частного и дополнительного образования стал элитным, то есть недоступным для подавляющего большинства семей[2].

[1] Образование в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М., ГУ–ВШЭ, 2005. С. 157.

[2] Не исключено, что низкие данные по УДО объясняются тем, что респонденты, пользующиеся услугами частных воспитателей, перешли в категорию малодоступных. Известно, что для западных поллстеров проблема — заполучить в респонденты представителей наиболее депривированных слоев населения. В России дело обстоит прямо противоположным образом.

Во-вторых, для подавляющего большинства детей, не посещавших ДОУ, альтернативные стратегии дошкольного развития оказались недоступными. Прежде всего это относится к малоимущим семьям, большинство из которых, решая дилемму: устраивать ребенка в сад или оставить дома, выбирали домашнее воспитание как наиболее экономичный для семейного бюджета вариант. Этот вариант далек от оптимального как с точки зрения интересов ребенка, так и с точки зрения общества, которое терпит убытки из-за расширяющейся культуры бедности. Согласно самоотчетам респондентов, 93 из 159 семей, где дети не посещали ДОУ, на протяжении 2003/04 учебного года *не тратили вообще ничего* на воспитание дошкольника по упомянутым в опросе статьям.

В-третьих, лишь в ничтожно малой доле семей отказ от устройства ребенка в сад восполнялся приглашением педагогов и посещением учреждений дополнительного образования.

Наконец, 46 питомцев государственных ДОУ, посещавших учреждения дополнительного образования, оказались выходцами из относительно состоятельных семей: средние душевые доходы семей этой категории равнялись 3.5 тыс. руб. При этом доходы 75% таких семей превышали средние доходы в подвыборке семей дошкольников. Кроме того, эти домохозяйства в среднем за год затратили на детский сад 4812 руб., что на одну тысячу рублей больше, чем средние затраты всех семей на посещение государственных ДОУ.

Столичный рынок платных услуг дополнительного образования более развит и сильнее сегментирован. Услуги УДО сохраняют свою привлекательность для 15% семей с доходами до 4000 руб. (*табл. 2.11*). При этом для половины домохозяйств с минимальными и с максимальными для подвыборки доходами различия в уровне удовлетворенного спроса статистически не значимы. Средние затраты домохозяйств второй группы (5.7 тыс. руб. с максимумом 24.0 тыс. руб.) всего в 1,3 раза превысили расходы домохозяйств первой группы (4.4 тыс. руб. с максимумом 12.0 тыс. руб.).

Таблица 2.11

Расходы на дополнительное образование дошкольников в зависимости от среднедушевого дохода домохозяйства

(московская выборка, проценты)

Статьи расходов	Размеры среднедушевого дохода		Все домохозяйства (N = 283)
	до 4000 руб. (N = 107)	свыше 4000 руб. (N = 93)	
Официальные платежи в УДО	14.8	24.7	21.9
Оплата услуг няни…	3.7*	15.1*	8.8
Теневые платежи в УДО	5.6	6.5	5.7
Плата фирме за предоставление услуг няни…	2.8	3.2	2.8

* Значимые различия по χ^2 при $p < 0.01$

Самыми дорогими были услуги нянь, гувернеров и педагогов-предметников, однако и здесь столичный рынок предоставлял определенные возможности для семей с умеренными доходами. Средние годовые траты по этой статье для семей первой доходной группы составили 6.8 тыс. руб. (при максимуме в 11.0 тыс. руб.), для семей второй группы — примерно в 3.5 раза больше — 24.4 тыс. руб. (при максимуме в 100.0 тыс. руб.).

Найм гувернеров, нянь и педагогов через фирму в 2003/04 учебном году не имел в столице широкого распространения.

В основном клиентами УДО и частных педагогов являлись домохозяйства, в которых дети посещали государственные детские сады. Таким образом, альтернативное детсадовскому домашнее воспитание не получило широкого распространения. **Лишь для ничтожно малой доли семей отсутствие детсадовского воспитания восполнялось частным воспитанием и посещением учреждений дополнительного образования.**

Структура расходов на поступление в школу

Некоторые родители (менее 3%) начинали готовить ребенка к школе заблаговременно — за год и более до поступления в первый класс.

Осенью 2004 г., готовясь к поступлению ребенка в школу, семьи чаще всего (56-57%) тратились на покупку книг и канцелярских принадлежностей (*табл. 2.12*). В регионах расходы по этой статье в среднем составили 1.4 тыс. руб., в Москве — почти в три раза больше.

Таблица 2.12

Структура затрат на подготовку и поступление ребенка в школу

(проценты)

Статьи расходов	Россия (N = 223)*		Москва (N = 82)	
	Доля семей, %	Средние траты, тыс. руб.	Доля семей, %	Средние траты, тыс. руб.
Официальная плата за подготовку к школе	12.1	2.5	25.6	3.1
Плата частным лицам за подготовку к школе	4.0	3.0	11.0	9.7
Плата за медицинское обследование перед школой	8.1	0.5	4.9	–
Покупка книг, канцелярских товаров	57.4	1.4	56.1	3.9
Официальная оплата тестирования при поступлении	0.9	–	1.2	–
Официальный вступительный взнос при приеме в школу	4.5	0.5	11.0	–
Подарки или неофициальная плата за прием в школу	2.2	–	11.0	–
Затрат по указанным статьям не было	39.9	–	39.0	–

* Учтены ответы респондентов, чьи дети пошли в школу осенью 2004 г.

В столице более трети домохозяйств оплачивали специальную подготовку ребенка к школе, не полагаясь на детсадовское и домашнее образование. При этом 11% семей дошкольников прибегали к услугам частных педагогов и тратили на это в среднем около 10 тыс. руб., что более чем в три раза превысило плату за посещение подготовительных классов. В целом по стране специальную подготовку к школе оплачивали 16% домохозяйств, в том числе 4% прибегали к услугам частных педагогов. На оплату услуг частных преподавателей семьями было израсходовано в среднем по 4 тысячи рублей.

В обеих выборках около 40% семей не производили никаких специальных затрат на поступление ребенка в школу. Здесь речь может идти о поступлении в школы по месту жительства, о замалчивании произведенных трат, либо о замещении денежных расходов использованием личных социальных связей.

Суммарные траты на воспитание дошкольника

Предположим, что указанный респондентами среднедушевой доход за предшествовавший опросу месяц семья получала равномерно в течение года. Имея данные о доходе и годовых затратах на дошкольное воспитание, мы можем рассчитать, сколько среднедушевых месячных доходов семья инвестировала в воспитание и образование одного дошкольника в течение 2003/04 учебного года. В *табл. 2.13* данные сгруппированы по этому показателю. Размерность шкалы доходов в обеих выборках примерно отражает выборочное терцильное распределение.

Если рассматривать данные таблицы как отражение «общественно необходимых» инвестиций в образование и воспитание дошкольника, то придется признать, что примерно для трех четвертей относительно обеспеченных семей (с доходом не менее 1500 руб. в российской выборке и не менее 3000 руб. — в московской) соответствующие годовые затраты составили не более двух среднедушевых месячных доходов.

Отметим существование следующей закономерности: чем больший среднедушевой доход имеет домохозяйство, тем меньшая его доля тратится на дошкольное образование и воспитание.

Таблица 2.13

Годовые инвестиции в образование и воспитание дошкольника в среднедушевых месячных доходах семьи

(проценты)

Россия					
Количество инвестированных среднедушевых месячных доходов	Доля всех домохозяйств (N = 550)	Размер среднедушевого месячного дохода			Средние затраты по строке, тыс. руб.
		до 1500 руб.	1500–3000 руб.	свыше 3000 руб.	
Менее 1	29.8	14.3	29.6	51.4	2.1
От 1 до 2	29.6	24.3	33.6	30.4	3.9
От 2 до 3	17.5	16.4	23.8	8.7	5.5
От 3 до 4	7.3	12.2	5.4	3.6	6
Более 4	15.8	32.8	7.6	5.8	11.2
Москва					
Количество инвестированных среднедушевых месячных доходов	Доля всех домохозяйств (N = 173)	Размер среднедушевого месячного дохода			Средние затраты по строке, тыс. руб.
		до 3000 руб.	3001–6000 руб.	свыше 6000 руб.	
Менее 1	37.0	21.1	41.1	51.2	4.9
От 1 до 2	24.9	26.3	23.3	25.6	9.0
От 2 до 3	11.6	21.1	5.5	9.3	12.7
От 3 до 4	8.1	7.0	13.7	–	13.4
Более 4	18.5	24.6	16.4	14.0	35.0

Типологическое сходство инвестиционного поведения семей второй и третьей доходных групп московской выборки и третьей группы российской выборки позволяет предположить, что зафиксированная структура затрат складывалась более или менее свободно, т. е. без прямого принудительного воздействия финансовых ограничений. Если так, то нужно признать, что объемы инвестиций первых групп имеют вынужденный характер. Такие домохозяйства при выстраивании траектории дошкольного воспитания испытывают сильное давление родительского долга, с одной стороны, и финансовых ограничений — с другой.

Подводя итог, отметим, что образовательные услуги, как *товар*, обладающий специфическими свойствами, могут выступать для представителей одних и тех же доходных групп и в качестве товара *первой необходимости* (спрос на него растет медленнее доходов), и в качестве товара *второй необходимости* (спроса растет пропорционально росту доходов), и в качестве *предмета роскоши* (спрос не имеет предела насыщения)[1].

По-видимому, отношение к образовательным услугам как к предмету роскоши характерно для тех семей, которые за год инвестировали в дошкольное воспитание ребенка сумму, превышающую среднедушевой доход семьи за один квартал. К ним относятся более 40% домохозяйств в российской выборке и 30% — в московской выборке, декларирующие в опросе самые низкие доходы, соответственно 13% и 30% семей со средними доходами и 6% и 14% семей с самыми высокими доходами[2].

Поскольку в данных опросов учтены *только расходы на платные услуги,* ничто не мешает предположить, что домохозяйства с высокими доходами могли получать услуги высокой рыночной стоимости на нерыночных условиях за счет своих социальных связей.

[1] См., напр., Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. СПб., Экономическая школа, 1994. Т. 1. С. 187.

[2] О том, что образовательные услуги могут оказаться в категории товаров первой необходимости косвенно свидетельствуют приведенные в официальном издании результаты ежеквартальных национальных опросов. В течение 2002/03 гг. на вопрос о целях накоплений среди 1-й квартильной группы по среднедушевым доходам «образование» на первое место ставили от 40% до 46% респондентов, в 10-й децильной группе (с максимальными доходами) — 28–35%.

3. Расходы домохозяйств на среднее и начальное профессиональное образование[1]

В структуре инвестиций в среднее образование выделялись следующие цели и статьи расходов:

1) *плата за обучение*: официальная плата за обучение в школе (или в платном классе); взносы на ремонт, охрану, покупку оборудования и инвентаря; взносы в «фонд» класса (школы), на коллективные подарки учителям к праздникам; индивидуальная плата и подарки за «особое» отношение к ребенку, хорошие оценки в четверти, на экзаменах и т. п.;
2) *сопутствующие расходы*: покупка учебников, канцелярских товаров, формы и т. п.; сборы на коллективные походы в театр, поездки, экскурсии и т. п.; организованное питание;
3) *оплата дополнительного образования*: плата за факультативы, кружки, секции; официальная плата за посещение учреждений дополнительного образования (УДО); плата и подарки за «особое» отношение в УДО; частные занятия по программе (кроме подготовки к поступлению в ССУЗы и вузы).

Согласно результатам общероссийского опроса, официальную плату за обучение школьников в пределах 3.4—4.8 тыс. руб. вносили не более 5.5—7.5% семей (*табл. 3.1*). Массовыми, но незначительными по размеру (0.5—0.9 тыс. руб. в год) были дополнительные сборы на хозяйственные нужды и в «фонды» образовательных учреждений. Траты на «особое» отношение к ребенку в размере 600—700 руб. осуществляли до 5% родителей. Полностью от расходов по перечисленным статьям были свободны на разных ступенях начальной и средней школы от 3% до 13% домохозяйств.

Зафиксированная структура расходов в сфере начального профессионального образования качественно отличается от структуры расходов на школьников. Официальная плата за обучение в ПТУ получила большее распространение, чем в школах. Плату за обучение вносила каждая четвертая семья, ее средний размер составил 7.4 тыс. руб. В то же время четверть домохозяйств вообще не несли никаких расходов, непосредственно связанных с обучением ребенка в ПТУ.

Распространенность большинства статей *сопутствующих расходов* и затрат на *дополнительное образование* имеет тенденцию к снижению по мере перехода учащихся на новую образовательную ступень, особенно при переходе из школы в ПТУ. Средние объемы затрат по этим статьям, за некоторым исключением, остаются примерно одинаковыми на протяжении всего обучения.

Расходы на услуги дополнительного образования производили не более 30% домохозяйств.

В целом, подавляющее большинство семей расходовали средства по трем статьям: учебники и канцтовары, взносы в фонды образовательных учреждений и на хозяйственные нужды.

[1] В разделе 3 анализируются ответы подвыборок (российской N = 3034 и московской N = 1102) респондентов, чьи дети в 2003/04 учебном году учились в школах или ПТУ. Из российской подвыборки исключены данные о семи учившихся в школе экстерном и 10 респондентах, не ответивших на вопрос: *«В каком классе* (*на каком курсе*) *обучался ребенок?»*.

Таблица 3.1

Структура расходов домохозяйств на среднее и начальное профессиональное образование

(российская выборка, N = 3034)

Цели и статьи расходов	1–4 классы	5–9 классы	10–11 классы	ПТУ	1–4 классы	5–9 классы	10–11 классы	ПТУ
	Доли семей, %				Средние затраты, тыс. руб.			
Плата за обучение								
Официальная плата за обучение	6.2	5.5	7.5	23.7	4.5	3.4	4.8	7.4
Взносы в фонд класса, школы, ПТУ	83.7	84.7	79.3	55.4	0.5	0.5	0.9	0.5
Взносы на ремонт, охрану…	75.5	73.7	66.8	38.1	0.3	0.3	0.5	0.5
Плата за особое отношение к ребенку	5.0	4.0	2.9	4.0	0.6	0.7	0.7	–
Затрат по указанным статьям не было	6.7	7.8	11.5	26.6	–	–	–	–
Сопутствующие расходы								
Учебники, канцтовары…	95.9	95.5	87.9	78.1	2.3	2.6	2.5	1.6
Коллективные походы в театр…	55.7	53.4	43.2	23.7	0.4	0.5	0.7	0.6
Организованное питание…	42.1	27.2	15.4	7.2	1.5	1.2	1.4	2.5
Затрат по указанным статьям не было	2.7	8.0	12.9	20.1	–	–	–	–
Дополнительное образование								
Факультативы, кружки	9.0	5.8	6.9	3.2	1.6	1.2	1.5	–
Официальная плата в УДО	16.0	12.4	10.6	6.1	1.9	2.2	3.4	2.0
За особое отношение в УДО	1.8	1.3	0.4	1.8	0.9	0.6	–	–
Частные занятия (кроме подготовки в вуз, ССУЗ)	9.3	9.8	14.4	1.1	4.1	5.7	4.9	–
Затрат по указанным статьям не было	70.5	75.6	73.3	89.6	–	–	–	–

Официально возмещали стоимость школьного обучения до 7.5% семей, в два раза большее количество домохозяйств оплачивали дополнительные занятия, не связанные с подготовкой к поступлению в вузы и ССУЗы, средняя стоимость которых была сопоставима с официальной платой за обучение.

Сопоставление данных российского и московского опросов (*табл. 3.2*) выявило общее типологическое сходство в структуре и динамике расходов. Однако столичный рынок платных образовательных услуг гораздо более развит, а средняя стоимость большинства услуг в 2−3 раза превышает соответствующие российские показатели.

Таблица 3.2

Структура расходов домохозяйств на среднее и начальное профессиональное образование

(московская выборка, N = 1102)

Цели и статьи расходов	1–4 классы	5–9 классы	10–11 классы	ПТУ	1–4 классы	5–9 классы	10–11 классы	ПТУ
	Доли семей, %				Средние затраты, тыс. руб.			
Платное обучение								
Официальная плата за обучение	21.1	12.9	13.5	23.2	13.8	10.5	9.1	19.9
Взносы в фонд класса, школы, ПТУ	88.1	85.1	80.7	61.6	1.5	1.2	1.9	1.1
Взносы на ремонт, охрану…	78.9	81.5	74.4	39.4	1.2	0.8	0.9	1.0
Плата за особое отношение к ребенку	13.9	12.6	5.8	15.2	1.4	1.8	–	1.9
Затрат по указанным статьям не было	5.6	6.8	9.0	13.1	–	–	–	–
Сопутствующие расходы								
Учебники, канцтовары…	90.5	86.0	79.8	75.8	2.6	2.1	2.3	1.7
Коллективные походы в театр…	73.9	71.6	61.9	45.5	0.7	1.2	2.0	0.9
Организованное питание…	19.3	6.3	4.0	2.0	3.2	2.7	–	–
Затрат по указанным статьям не было	5.3	10.2	15.2	16.2	–	–	–	–
Дополнительное образование								
Факультативы, кружки	24.9	10.8	7.2	4.0	3.1	3.1	3.0	–
Официальная плата за обучение в УДО	33.5	23.7	19.7	6.1	7.5	6.7	6.6	–
Плата за особое отношение в УДО	6.8	4.7	1.3	3.0	0.5	2.1	–	–
Частные занятия (кроме подготовки в вуз, ССУЗ)	23.7	21.0	19.7	3.0	9.6	12.7	9.9	–
Затрат по указанным статьям не было	38.9	52.6	63.7	85.9	–	–	–	–

Данные российского и московского опросов демонстрируют, что инвестиции в дополнительное образование детей по мере их взросления снижаются, причем это более заметно по московской выборке. Нужно иметь в виду, что усреднение результатов опроса в *табл. 3.1 и 3.2* скрадывает дифференциацию в объемах расходов.

В Москве среднее образование в школах и ПТУ обходилось дороже, чем в России в среднем, практически по всем статьям (*табл. 3.3*). Абсолютные величины расходов в столице и стране в целом сходны только по одной статье — приобретение книг, канцтоваров и т. п. По-видимому, цены на эти товары диктует сложившийся общероссийский рынок, в то время как траты по остальным статьям регулируются локальными параметрами спроса и предложения.

Таблица 3.3

Соотношение инвестиций в среднее и начальное профессиональное образование в Москве

(проценты; объем российской выборки принят за 100 %)

Статьи расходов	1–9 классы	10–11 классы	ПТУ
Официальная плата за обучение	321	191	270
Покупка учебников, канцтоваров, формы и т. п.	93	92	104
Коллективные походы в театр и т. п.	213	277	159
Группы продленного дня, питание	226	199	–
Официальная плата в УДО	344	193	–
Подарки на праздники преподавателям	263	212	203
Ремонт, охрана, оборудование…	304	193	201
Факультативы, кружки	219	205	–
Частные занятия (кроме подготовки в вуз, ССУЗ)	219	202	–
Плата за особое отношение в школе (ПТУ)	243	134	424

Объем расходов домохозяйств на образование значительно дифференцировался в зависимости от типа учебного заведения (общеобразовательная школа, специализированная школа с углубленным изучением предметов, ПТУ). Для оценки дифференциации использовалась 20-процентная (квантильная) группировка домохозяйств по объемам совокупных расходов за учебный год, и внутри каждой группы рассчитывались средние величины расходов (*табл. 3.4*).

Таблица 3.4

20-процентная (квантильная) группировка семей по объему расходов на образование в зависимости от типа учебного заведения

20-процентные группы (квантили) по объему расходов	Общеобразовательные школы		Специализированные школы		ПТУ	
	Диапазон сумм, руб.	Средняя величина расходов, тыс. руб.	Диапазон сумм, руб.	Средняя величина расходов, тыс. руб.	Диапазон сумм, руб.	Средняя величина инвестиций, тыс. руб.
Россия						
	N = 2094		N = 460		N = 231	
Первая	До 1700	1.0	До 1500	1.0	До 700	0.4
Вторая	1701–2900	2.3	1501–2760	2.1	701–2000	1.4
Третья	2901–4220	3.5	2761–4700	3.8	2001–3800	2.8
Четвертая	4221–6500	5.2	4701–8000	6.3	3801–7300	5.2
Пятая	6501–90500	12.5	8001–81000	15.8	7301–35500	13.8
Москва						
	N = 669		N = 201		N = 85	
Первая	До 2350	1.4	До 3500	1.8	До 1100	0.7
Вторая	2351–4450	3.3	3501–6900	5.3	1101–2100	1.6
Третья	4451– 7500	6.0	6901–13000	9.2	2101–3300	2.8
Четвертая	7501–14950	10.5	13001–22050	17.1	3301–11900	7.4
Пятая	14951–82800	27.0	22051–60000	60.7	11901–53800	31.8

В случае с каждым типом образовательных учреждений выделились семьи со сверхнизкими и со сверхвысокими объемами расходов. Характерно: в целом по России «максимально инвестирующая» квантиль в среднем тратит примерно одинаковые суммы и в обычных школах, и в специализированных, и в ПТУ. В столице выделилась еще «суперэлитная» квантиль родителей учащихся спецшкол, средние затраты которой в два раза превзошли аналогичные инвестиции в обучение в образовательных учреждениях других типов.

Как показывают данные *табл. 3.5,* коэффициент дифференциации по расходам минимален в общеобразовательных школах, выше в специализированных школах, особенно в Москве, и максимален — в ПТУ.

Таблица 3.5

Дифференциация в объемах расходов на обучение в учреждениях среднего и начального профессионального образования разных типов

(соотношение между средними первой и пятой квантили, раз)

Общеобразовательные школы	Специализированные школы	ПТУ
	Россия	
12.5	16.4	37.0
	Москва	
19.3	33.1	43.2

Значительно дифференцируются по объему расходов на образование не только контингенты образовательных учреждений разных типов, но и представители каждого из этих контингентов.

Инвестиционная активность на московском рынке платных образовательных услуг существенно выше, чем на российском. В сфере школьного образования даже минимальные расходы, сделанные первой квантилью домохозяйств Москвы, в 1.4—1.8 раз превышают расходы аналогичной квантили по России в целом. Разрыв в абсолютных объемах затрат увеличивается по мере продвижения от первой квантили к пятой. Третья московская квантиль расходовала в среднем больше средств, чем четвертая.

Московский профиль потребления платных образовательных услуг учащимися ПТУ наиболее близок к российскому профилю: затраты первой — третьей квантилей оказались вполне сопоставимыми. Различия отчетливо проявляются, начиная с четвертой квантили.

Образовательные планы на стадии завершения среднего образования

Образовательные планы школьников

В социологических исследованиях систематически отмечается, что тип образовательного учреждения[1], образовательный уровень и социальный статус родителей, уровень урбанизации населенного пункта[2] и др. влияют на образовательные планы учащихся. Как правило, в ходе изучения образовательных планов опрашивают самих учащихся, а потом выявляют связи между полученными ответами и внешними факторами.

В данном случае имеется возможность взглянуть на образовательные планы учащихся *с точки зрения взрослых членов домохозяйств.*

[1] Чередниченко Г.А. Механизм социокультурного воспроизводства на примере средних школ с изучением иностранного языка // Образование в социокультурном воспроизводстве: механизмы и конфликты / Отв. ред. В.Н. Шубкин. М., Ин-т социологии РАН, 1994. С. 102—141.

[2] См., напр.: Константиновский Д.Л. Динамика неравенства. М.:, Эдиториал УРСС, 1999. С. 144—177.

Выбор *типа учреждения среднего образования* в большей степени обусловлен решением взрослых. Неудивительно, что уровень ориентаций на получение детьми высшего образования среди родителей учащихся общеобразовательных школ значимо ниже, чем у родителей, чьи дети обучались в специализированных школах (*табл. 3.6*).

Таблица 3.6

Образовательные планы учащихся общеобразовательных и специализированных школ

(проценты)

	Россия			Москва		
	Общеобразовательные школы	Специализированные школы	Всего	Общеобразовательные школы	Специализированные школы	Всего
Планы после 9-го класса						
	N = 2048	N = 184	N = 2232	N = 602	N = 178	N = 780
Учиться в 10-м классе	62.0	77.7	63.3	60.8	74.7	64.0
Учиться в ПТУ	17.0	9.2	16.4	15.8	7.9	14.0
Работать, другое, затрудняюсь ответить	20.9	13.0	20.3	23.4	17.4	22.1
Планы после 11-го класса						
	N = 460	N = 56	N = 516	N = 173	N = 49	N = 222
Учиться в вузе	62.4	75.0	63.8	81.5	95.9	84.7
Учиться в ССУЗе	22.6	19.6	22.3	8.1	–	6.8
Работать, другое, затрудняюсь ответить	15.0	–	14.0	10.4	–	8.6

Если планы взрослых воплотятся в реальность, то осенью 2005 г. в 10-й класс в стране пойдут примерно 2/3 девятиклассников из общеобразовательных школ и около 3/4 — из специализированных. Остальные либо выбрали альтернативные образовательные стратегии, либо еще не определились.

Для большинства выпускников 11-го класса (в уже знакомой пропорции: 2/3 — из обычных и 3/4 — из специализированных школ) родители запланировали поступление в вуз. На среднее специальное образование ориентировалась только каждая пятая семья.

Учащимся 11-х классов гораздо реже, чем девятиклассникам, предлагались альтернативные стратегии продолжения образования, сократилась и доля неопределившихся.

Москвичи планировали для девятиклассников точно такие же траектории, что и участники общероссийского опроса. Значимые различия обнаружились только в декларируемых планах после 11-го класса. Подавляющее большинство москвичей полагали, что их дети должны поступать в вуз. Что касается среднего специального образования, то оно было мало популярно и в регионах и, тем более, в столице.

Ориентация на получение полного среднего образования не всегда подкреплялась высокой успеваемостью учащихся, их способностью и/или желанием учиться. В пятой колонке *табл. 3.7* объединены ответы родителей, чьи дети в классах основной школы перебивались с «тройки» на «двойку», а также тех, кто не был осведомлен об успеваемости детей — и, как мы предположили, не мог транслировать им необходимый для успешной учебы культурный опыт. Среди них половина высказалась за продолжение детьми школьного обучения после 9-го класса, несмотря на их более чем скромную успеваемость. Основной контингент ПТУ, согласно полученным результатам, составят юноши и девушки, чьи аттестаты минимум наполовину (вместе с «четверками» и «двойками») будут состоять из «троек».

Высокая успеваемость детей в старших классах повышает вероятность того, что родители будут планировать для них продолжение образования в вузе. Именно на этом этапе «абстрактные» притязания взрослых наталкиваются на ограниченные способности детей к учебе. Разница между успевающими на «хорошо» и «удовлетворительно» и чистыми «троечниками» касается

Таблица 3.7

Образовательные планы учащихся в зависимости от успеваемости

(российская выборка, проценты)

	Успеваемость				
	«отлично», «отлично» и «хорошо», «хорошо»	«хорошо» и «удовлетворительно»	«удовлетворительно»	«удовл.» и «неудовл.»/ затр. ответить	Всего
Планы после 9-го класса					
	N = 1483	N = 469	N = 230	N = 50	N = 2232
Учиться в 10-м классе	74.3	44.3	33.5	52.0	56.6
Учиться в ПТУ	9.0	31.1	33.0	20.0	20.8
Другое, затрудняюсь ответить	16.7	24.5	33.5	28.0	22.6
Планы после 11-го класса					
	N = 345	N = 134	N = 35	–	N = 516
Учиться в вузе	75.9	46.3	14.3	–	58.3
Учиться в ССУЗе	13.9	39.6	37.1	–	26.6
Другое, затрудняюсь ответить	10.1	14.2	48.6	–	15.1

только планов на получение высшего, но не среднего специального образования. По-видимому, ученики, успевавшие в основной школе на «двойки» и «тройки», сошли с дистанции при переходе в 10-й класс.

В российской выборке со снижением успеваемости устойчиво растет доля тех, кто не определился с планами, и тех, кто не планирует продолжать образование (*табл. 3.7*).

Московский опрос (*табл. 3.8*) в целом выявил сходные тенденции. Однако по его результатам обнаружилась одна примечательная особенность. Взглянем еще раз на результаты российского опроса (*табл. 3.7*), где доля выбравших ПТУ после 9-го класса и ССУЗы после 11-го среди «троечников» и успевающих на «хорошо» и «удовлетворительно» одинакова — порядка 30—40%. Это означает, что половина «троек» среди годовых оценок является достаточным основанием для того, чтобы взрослые сдержанно оценивали перспективы поступления ребенка в вуз. При этом распространенность ориентаций на высшее образование для «хорошистов» значимо не отличается от соответствующего показателя для «отличников». Таким образом, **в российской выборке демаркационная линия в образовательных планах проходит между «хорошистами» и успевающими на «хорошо и удовлетворительно».**

В московской выборке эта граница проходит между успевающими на «4» и «3» и круглыми «троечниками». То есть наполовину «троечный» аттестат не мешает сохранению притязаний на получение общего среднего (56,3% учащихся основной школы) и высшего (77,1% старшеклассников) образования (*табл. 3.8*).

Можно предположить, что в регионах у значительной части родителей ориентации на получение детьми высшего образования — в силу, например, социокультурных особенностей провинциальной жизни — менее устойчивы, чем в столице, и наличие «троек» оказывается достаточным основанием для того, чтобы снизить уровень притязаний.

Однако данные российской подвыборки говорят о том, что важность получения высшего образования признают 79% жителей сел и 86% жителей городов федерального значения. Поэтому более вероятным представляется другое объяснение: **в регионах сложилась более острая конкуренция за статус вузовского студента.** Многие московские вузы некогда притягивали к себе многочисленных абитуриентов из регионов, но с увеличением разницы в стоимости жизни в столице и в провинции и с отказом многих вузов от гарантированного предоставления общежития столичные заведения утратили былую привлекательность для иногородних. Жители Москвы, где сосредоточен значительный образовательный потенциал страны, оказались в более

Таблица 3.8

Образовательные планы учащихся в зависимости от успеваемости

(московская выборка, проценты)

	Успеваемость ребенка						
	«отлично»	«отлично» и «хорошо»	«хорошо»	«хорошо» и «удовлетво-рительно»	«удовлетво-рительно»	«удовл.», «неуд.», затр. ответить	Всего
Планы после 9-го класса							
	N = 120	N = 197	N = 244	N = 126	N = 58	N = 35	N = 780
Учиться в 10-м классе	75.0	77.7	61.5	56.3	22.4	62.9	64.0
Учиться в ПТУ	2.5	5.1	15.6	25.4	43.1	2.9	14.0
Другое, затрудняюсь ответить	22.5	17.3	23.0	18.3	34.5	34.3	22.1
Планы после 11-го класса							
	N = 30	N = 63	N = 81	N = 35	N = 13	–	N = 222
Учиться в вузе	96.7	92.1	85.2	77.1	38.5	–	84.7
Учиться в ССУЗе	3.3	3.2	4.9	11.4	30.8	–	6.8
Другое, затрудняюсь ответить	–	4.8	9.9	11.4	30.8	–	8.6

выгодном положении. В результате шансы стать студентами вузов получили и те, кто не в состоянии успешно освоить даже школьную программу.

Обнаружилась и прямая зависимость между *уровнем образования взрослых* (в ходе опроса задавался вопрос о члене семьи с наивысшим образовательным статусом) и представлением о достаточном уровне образования для детей (*табл. 3.9*). **Большинство взрослых членов семьи планировали для детей тот же или более высокий уровень образования, что и у наиболее образованного из членов семьи.**

Таблица 3.9

Образовательные планы учащихся в зависимости от уровня образования в семье

(проценты)

	Уровень образования в семье							
	не выше среднего или начального профессионального		среднее специальное		незаконченное высшее		высшее	
	Россия	Москва	Россия	Москва	Россия	Москва	Россия	Москва
Планы после 9-го класса								
	N = 416	N = 75	N = 958	N = 185	N = 249	N = 41	N = 575	N = 431
Учиться в 10-м классе	50.7	49.3	60.8	55.1	63.1	65.9	75.3	69.4
Учиться в ПТУ	22.8	29.3	17.7	16.2	15.3	14.6	10.8	10.9
Другое, затрудняюсь ответить	26.4	21.3	21.5	28.6	21.7	19.5	13.9	19.7
Планы после 11-го класса								
	N = 79	–	N = 182	N = 34	N = 69	–	N = 174	N = 141
Учиться в вузе	39.2	–	53.3	88.2	68.1	–	82.8	87.2
Учиться в ССУЗе	39.2	–	29.7	8.8	18.8	–	9.2	5.0
Другое, затрудняюсь ответить	21.5	–	17.0	2.9	13.0	–	8.0	7.8

Уровень *урбанизации,* по-видимому, **не влияет на выбор в качестве образовательной стратегии получения среднего образования**, поскольку соответствующие намерения жителей городов федерального значения, областных и республиканских центров, малых городов, поселков городского типа и сел оказались примерно одинаковыми (*табл. 3.10*).

Таблица 3.10

Образовательные планы в зависимости от места жительства

(российская выборка, проценты)

	Города федерального значения	Республиканские и областные центры	Райцентры, малые города, поселки городского типа	Села	Всего
Планы после 9-го класса					
	N = 190	N = 533	N = 870	N = 639	N = 2232
Учиться в 10-м классе	69.5	64.2	62.4	62.0	63.3
Учиться в ПТУ	14.2	16.5	17.0	16.1	16.4
Другое, затрудняюсь ответить	16.3	19.3	20.6	21.9	20.3
Планы после 11-го класса					
	N = 54	N = 132	N = 202	N = 128	N = 516
Учиться в вузе	83.3	76.5	59.9	48.4	63.8
Учиться в ССУЗе	11.1	11.4	24.3	35.2	22.3
Другое, затрудняюсь ответить	5.6	12.1	15.8	16.4	14.0

Этот фактор оказался значимым в выборе в качестве образовательной траектории среднего специального и высшего образования. Если в городах федерального значения свыше 80% родителей видели своих детей студентами вузов, то среди жителей сел этот показатель — меньше 50%.

Относительно высокая популярность среднего специального образования среди сельчан, жителей малых городов и поселков городского типа, по-видимому, связана с меньшей доступностью вузов.

Образовательные планы учащихся ПТУ

По данным российского опроса, для трех четвертей учащихся ПТУ начальная профессиональная подготовка может оказаться, по крайней мере, на некоторое время, высшей точкой образовательной траектории. На получение детьми высшего образования имеют притязания лишь около 20% родителей. Поступление в ССУЗ также не является приоритетной стратегией. Наиболее сильное влияние на образовательные планы оказывает успеваемость учащихся ПТУ (*табл. 3.11*).

Таблица 3.11

Образовательные планы учащихся ПТУ в зависимости от успеваемости

(проценты)

Планы после ПТУ	Успеваемость				
	«отлично» и «хорошо»	«хорошо»	«хорошо» и «удовлетворительно»	«удовл.», «удовл.» и «неудовл.», затр. ответить	Всего
Россия					
	N = 47	N = 109	N = 67	N = 55	N = 278
Учиться в вузе	38.3	27.5	16.4	–	21.6
Учиться в ССУЗе	–	–	9.0	–	5.4
Другое, затрудняюсь ответить	57.4	68.8	74.6	92.7	73.0
Москва					
	–	N = 30	–	N = 69	N = 99
Учиться в вузе	–	60.0	–	29.0	38.4
Учиться в ССУЗе	–	–	–	7.2	5.1
Другое, затрудняюсь ответить	–	40.0	–	63.8	56.6

Несмотря на более высокий уровень образовательных притязаний москвичей, общая тенденция в столице аналогична общероссийской — **ПТУ для большинства учащихся является тупиковой образовательной траекторией.**

Если за исходную точку брать взрослого члена семьи с самым высоким уровнем образования, а за конечный пункт — образовательные планы для детей, то три четверти учащихся ПТУ воплотят нисходящие образовательные траектории.

Разумеется, сами учащиеся могут опровергнуть пессимистические прогнозы взрослых, однако, скорее всего, они сделают это на других этапах своего жизненного пути.

4. Расходы домохозяйств на поступление в ССУЗы и вузы[1]

В структуре инвестиций, которые респонденты вкладывают в поступление своих детей в ССУЗы и вузы, выделялись следующие *цели и статьи*:

- *расходы на подготовку к поступлению*: подготовительные курсы; плата репетиторам;
- *расходы на поступление*: пробное тестирование до экзаменов; прохождение медкомиссии; официальная плата за сдачу вступительных экзаменов; официальный вступительный (спонсорский) взнос; плата за оформление документов; плата и подарки за особое отношение при оформлении документов; теневые платежи за помощь на вступительных экзаменах, при зачислении;
- *сопутствующие расходы*: покупка книг, учебников, ксерокопирование материалов и т. д.; проезд для сдачи экзаменов в другой населенный пункт; проживание в общежитии; съем частного жилья на время поступления.

Согласно результатам национального и столичного опросов, 11—13% абитуриентов ССУЗов и 4—8% абитуриентов вузов не производили специальных трат на вступительную кампанию лета 2004 года (*табл. 4.1*). В регионах за сдачу вступительных экзаменов платили 42% абитуриентов ССУЗов и 69% абитуриентов вузов, в столице — 67% абитуриентов ССУЗов и 73% абитуриентов вузов.

Таблица 4.1

Общая структура семейных трат на поступление детей из регионов в ССУЗы, вузы

Целевые инвестиции	ССУЗы		Вузы		Соотношение средних целевых трат: вузы / ССУЗы, разы
	доля инвестировавших семей, %	средние объемы трат, тыс. руб.	доля инвестировавших семей, %	средние объемы трат, тыс. руб.	
Россия					
	N = 62		N = 138		
Подготовка к поступлению	41.9	2.7	68.9	18.0	6.7
Поступление	51.6	1.3	59.4	4.3	3.3
Сопутствующие траты*	56.5	0.6	68.8	1.0	1.6
Трат не было	12.9	–	4.3	–	–
Москва					
	N = 36		N = 72		
Подготовка к поступлению	66.7	5.0	73.3	19.5	3.9
Поступление	33.3	1.3	27.8	13.9	10.6
Сопутствующие траты*	33.3	0.7	50.0	1.3	1.8
Трат не было	11.1	–	7.8	–	–

* Для того чтобы можно было сравнивать данные по Москве и регионам, траты, связанные с проездом в другой населенный пункт для поступления, исключены.

[1] В данном разделе анализируются ответы подвыборок (российской N = 200 и московской N = 108) респондентов, чьи дети летом 2004 года поступали в средние специальные и высшие учебные заведения. Исключены из анализа ответы 2 респондентов российской выборки, которые не смогли точно сказать, в ССУЗ или вуз поступал ребенок.

Причина необходимости платить за подготовку в вуз или ССУЗ — недостаточно высокое качестве общего среднего образования, а также недостаточно ответственное отношение детей к учебе. Таким образом репетиторство и подготовительные курсы выполняют не только образовательную, но и мотивирующую функцию.

Определенные барьеры ставят перед абитуриентами учреждения профессионального образования. Можно сказать и более категорично: требования, утвержденные программами среднего образования, фактически не соответствуют требованиям, предъявляемым к абитуриентам. Институты всех образовательных ступеней имеют независимые друг от друга источники финансирования. Это напрямую отражается на организации процедуры набора студентов и мешает согласованным действиям между образовательными учреждениями разных уровней. В преодолении этих барьеров и состояла одна из идей по созданию университетских комплексов, куда входили бы учреждения профессиональной подготовки разных ступеней.

Столичная школьная подготовка оказывается одинаково неэффективной для выпускников, выбирающих траектории как среднего специального, так и высшего образования. Об этом свидетельствует меньший разрыв в средних затратах на подготовку в столичные ССУЗы и вузы, чем в региональные. Если в регионах подготовка к поступлению в среднем обходилась для абитуриентов ССУЗов в 2.7 тыс. руб., вузов — в 18.0 тыс. руб. (в 6.7 раза больше), то в Москве эти траты составили 5.0 и 19.5 тыс. руб. (то есть подготовка в вуз обошлась лишь в 3.9 раза дороже). Иными словами, **в столице рынок платных услуг для абитуриентов более развит, чем в регионах.**

Относительная неразвитость рынка платных услуг для абитуриентов в регионах отчасти может компенсироваться развитием «рынка» административных услуг (за счет усложнения процедур поступления и введения платы за них — см.: «сопутствующие траты»), что повышает трансакционные издержки. Если в регионах услугами этого «рынка» воспользовались семьи 52—59% абитуриентов, то в столице этот показатель существенно ниже: 28—33%. Правда, средние трансакционные издержки 28% абитуриентов столичных вузов по размеру (13.9 тыс. руб.) приближались к стоимости подготовки к экзаменам.

Сопутствующие траты — на книги и т.п. — также чаще производились в регионах, чем в столице, а их средние показатели, по результатам обоих опросов, не превышали 1 тыс. руб. для абитуриентов ССУЗов и 1.3 тыс. руб. — для абитуриентов вузов.

По сравнению с регионами московская семья в среднем больше тратила на подготовку одного абитуриента к поступлению в ССУЗ (в 1.9 раза) и поступление в вуз (в 3.2 раза); размеры остальных целевых трат в регионах и столице были сопоставимы[1] (*табл. 4.2*).

В опросах была зафиксирована в основном внутренняя *студенческая миграция* в пределах субъекта федерации. В российской выборке 44% всех абитуриентов из районных центров, малых городов и ПГТ и 54% абитуриентов из сел ездили поступать в другой населенный пункт. Подавляющее большинство абитуриентов-мигрантов на время вступительных экзаменов не сели-

Таблица 4.2

Соотношение средних целевых инвестиций на поступление детей в ССУЗы и вузы

(Москва/Россия, разы)

Цели расходов	ССУЗы	Вузы
Подготовка к поступлению	1.9	1.1
Поступление	1.0	3.2
Сопутствующие траты*	1.2	1.3

* Для того чтобы можно было сравнивать данные по Москве и регионам, траты, связанные с проездом в другой населенный пункт для поступления, исключены.

[1] При анализе были выявлены случаи, которые резко отличались от остальных по объемам произведенных трат. В национальной выборке трое москвичей заплатили максимальные суммы — 187.5 тыс., 192.5 тыс. и 300.0 тыс. руб. — за поступление в московские вузы. Доход первой семьи за месяц, предшествующий опросу, составил 17.0 тыс. руб. (размер оплаты поступления — 11 среднедушевых месячных доходов), доход третьей семьи — 60.0 тыс. руб. (5 месячных доходов). Во всех трех случаях вступительная кампания прошла успешно. В основном указанные суммы (189 тыс. и 300 тыс. руб.) предназначались репетиторам того вуза, куда ребенок поступил. Другая стратегия состояла в частном найме репетиторов из другого вуза (150 тыс. руб.) в дополнение к официальной оплате подготовительных курсов (36 тыс. руб.). В московской выборке оказалась семья, в которой общие затраты на поступление ребенка в вуз составили 227.4 тыс. руб. (более 7 месячных доходов). Сюда входили: спонсорский взнос (150 тыс. руб.), оплата репетиторов из вуза, куда абитуриент поступал (32,4 тыс. руб.), и оплата подготовительных курсов (30 тыс. руб.).

лись в общежитии и не снимали жилья: они либо ездили на каждый экзамен, либо останавливались у родственников или знакомых. Таким образом, **близость места жительства к учебным заведениям и наличие родственников по месту учебы повышают шансы на получение профессионального образования.**

Совокупные объемы расходов существенно различались в зависимости от формы обучения: платная/бюджетная и очная/заочная.

В регионах поступление на бюджетную форму обучения в ССУЗы и вузы в среднем обходилось дешевле, чем поступление на платное отделение, несмотря на более высокие траты на репетиторство. В столице, наоборот, за счет найма репетиторов поступление в вузы на бюджетную форму обучения обходилось дороже, чем на платную. Возможно, на платные отделения поступают дети из семей, которые не могут (или не хотят) конвертировать свой социальный капитал в возможность обучения ребенка за счет бюджетного финансирования, но имеют регулярные доходы, а на бесплатные отделения, сделав умеренные расходы, поступают либо подготовленные дети, либо выходцы из семей с конвертируемым социальным капиталом. Максимальные расходы на абитуриентов, поступающих на бюджетные отделения, складывались из спонсорских взносов и «надежного» репетиторства, при этом годовая трата могла превышать среднюю стоимость поступления на платное отделение. Однако, поскольку трата разовая, то это дает существенную экономию.

Согласно данным общенациональной выборки, поступление на заочное отделение вуза в среднем обходилось в 1.5 раза дешевле, чем на очное. Для москвичей поступление на заочное отделение обходилось дешевле более чем в 3 раза (*табл. 4.3*).

Таблица 4.3

Объемы трат на поступление в вузы*

(тыс. руб.)

Формы обучения	Россия			Москва		
	N	средние объемы инвестиций**	максимальные объемы инвестиций	N	средние объемы инвестиций**	максимальные объемы инвестиций
Бюджетная	65	9.1	300.0	41	19.0	181.5
Платная	52	16.0	192.5	31	10.7	227.4
Очная	95	11.3	192.5	59	20.4	227.4

* Данные по ССУЗам и по очной / вечерней формам обучения малочисленны.
** Приведено среднее значение без учета «выбросов» максимальных сумм.

Сводная таблица данных о совокупных тратах домохозяйств на *успешное поступление* в вуз обнаруживает **сильную дифференциацию в расходах** (*табл 4.4*). Среднее значение половины наименьших инвестиций составило 2.9 тыс. руб., а наибольших — 19.9 тыс. руб., то есть почти в 7 раз больше. Обнаруживается прямая зависимость между объемами доходов и расходов на поступление.

Таблица 4.4

Доходы семей и объемы инвестиций в успешное поступление в вуз*

(российская выборка)

Группы по объемам трат, тыс. руб.	Средние траты по группе, тыс. руб.	Доходные группы, %	
		до 4 тыс. руб.	свыше 4 тыс. руб.
I группа: до 6.5	2.9	61.9	35.6
II группа: свыше 6.5	19.9	38.1	64.4

* Исключены «выбросы» совокупных расходов, превысивших 100 тыс. руб.

Поступление в вуз может не требовать больших инвестиций, что и продемонстрировала I группа респондентов, поскольку для успешного прохождения вступительных испытаний, помимо финансовых возможностей и социального капитала семьи, важна готовность абитуриента и формализованность процедуры поступления.

5. Семейные инвестиции в среднее специальное и высшее образование[1]

В структуре инвестиций в среднее специальное и высшее образование выделялись следующие *цели* и *статьи* расходов:

- *плата за обучение*: официальная стоимость обучения; официальная плата за пересдачу экзаменов; сборы на праздники и коллективные подарки преподавателям; взносы в «фонд» вуза (ССУЗа);
- *траты на дополнительное образование*: оплата репетиторов; плата за подготовку курсовых или дипломных работ; индивидуальная плата и подарки; официальная плата за дополнительное образование; индивидуальная оплата и подарки за «особое» отношение в УДО;
- *сопутствующие траты:* покупка учебников, канцелярских товаров и т.п.; сборы на коллективные походы в театр, поездки, экскурсии и т.п.; проживание в общежитии; частный съем жилья; взносы на ремонт, охрану, покупку оборудования и инвентаря.

Опросы выявили заметное сходство между регионами и Москвой в структуре расходов домохозяйств на среднее и высшее профессиональное образование (*табл. 5.1*).

Таблица 5.1

Структура расходов на студентов вузов и ССУЗов

(проценты)

Виды расходов	Россия		Москва	
	вузы (N = 782)	ССУЗы (N = 334)	вузы (N = 542)	ССУЗы (N = 90)
Плата за обучение				
Стоимость обучения	44.2*	35.9*	42.0	30.3
Официальная плата за пересдачу экзаменов	5.4	3.0	5.9	7.9
Взносы на ремонт	10.1**	29.9**	6.3**	28.1**
Взносы в фонд вуза (ссуза)	7.3**	17.4**	3.7**	11.2**
На подарки преподавателям к праздникам	37.7**	52.4**	32.0**	51.7**
Расходы на дополнительное образование				
Репетиторы по программе вуза (ссуза)	5.1	2.1	4.4	3.4
За оценки на экзаменах	6.9	5.4	5.5	10.1
За подготовку курсовых, дипломных работ	7.6	4.5	3.5	2.2
Официальная плата в УДО	6.0	6.9	10.3	6.7
Неофициальная плата в УДО	0.5	0.6	1.3	4.5
Сопутствующие расходы				
Учебники, канцелярские товары	83.2	81.4	81.2**	64.0**
Коллективные студенческие мероприятия	14.0**	25.7**	13.6**	25.8**
Проживание в общежитии	11.5	11.4	0.6	1.1
Частный съем жилья	14.1	12.9	1.8	1.1
Затрат не было	2.5	3.6	4.4	7.9

* Внутривыборочные различия между показателями ССУЗов и вузов значимы по χ^2 при $p < 0.05$.
** Внутривыборочные различия между показателями ССУЗов и вузов значимы по χ^2 при $p < 0.01$.

[1] В данном разделе анализируются ответы подвыборок домохозяйств, в которых дети в возрасте до 22 лет (на момент опроса) в 2003/04 учебном году учились в ССУЗах и вузах. Из российской подвыборки исключены данные о 3 респондентах.

Официальную плату за обучение вносили 42—44% семей студентов вузов и 30—36% семей студентов ССУЗов. Помимо платы за обучение, в содержание вузов (оплата ремонта, покупка оборудования и т.п.) инвестировали 6—10% семей, в содержание ССУЗов — 28—0%. Нецелевые спонсорские взносы вузы получали от 4—7% семей, ССУЗы — от 11—17%. Примерно 3—8% респондентов официально оплачивали пересдачу экзаменов.

Практика коллективных сборов на подарки преподавателям к праздникам больше всего распространена в ССУЗах.

Все остальные виды платежей этой категории, кроме официальной оплаты, и в Москве, и в регионах были больше распространены в учебных заведениях среднего специального образования.

Что касается дополнительного образования, то как минимум от 2 до 10% всех студентов получали образовательные услуги помимо учебного плана. Причем к услугам репетиторов по программе, которые могут быть оправданы *явной* целью образования, прибегали не более 5% студентов. **Максимальный удовлетворенный спрос на теневые услуги зафиксирован в подвыборке родителей студентов московских ССУЗов**: 10% из них сообщили об индивидуальных платежах в обмен на оформление желаемого уровня успеваемости.

Среди *сопутствующих расходов* ведущее место (до 80%) занимали расходы на учебники, канцтовары и т.п. Примерно 15% студентов вузов и 25% студентов ССУЗов вносили плату на досуговые студенческие мероприятия.

В национальном опросе 45% респондентов отметили, что их дети обучались в других населенных пунктах, и только половина из них сообщили о тратах на общежитие или съем жилья. Только каждый четвертый студент, обучавшийся не по месту жительства, проживал в общежитии. В городах федерального подчинения жилье снимали не более 8% иногородних студентов, в остальных типах населенных пунктов — 30%.

Таким образом, половина иногородних студентов либо жили у родственников, либо ежедневно совершали маятниковую миграцию к месту учебы и обратно.

Размеры расходов и инвестиционные стратегии

Расчеты средних величин произведенных расходов (*табл. 5.2*) выявляют две тенденции. Во-первых, в столице по большинству статей расходов на получение образования респонденты тратили в 1.5—4 раза больше, чем в регионах. Во-вторых, наиболее распространенные траты на студентов вузов в 1.5—2 раза больше затрат на студентов ССУЗов.

Максимальную долю расходов составила официальная плата за обучение. Далее следуют затраты на частный съем жилья. Значительные средства расходовались на репетиторство и неформальные платежи за сдачу экзаменов, однако названные по этим статьям суммы в среднем в 3—4 раза по размеру уступают официальной плате за обучение.

Приведенные выше траты производились неравномерно. В *табл. 5.3* представлена стратификация семей по объемам инвестиций в образование.

Разница между средними значениями первой и пятой 20%-ных групп показывает дифференциацию между наименее и наиболее активными инвесторами. В общероссийской выборке траты наиболее активных инвесторов превышали траты наименее активных в вузах в 50.9 раз, в ССУЗах — в 35.4 раза. В московской выборке разрыв еще внушительнее: в вузах — в 83.0 раза, в ССУЗах — в 62.4 раза.

В результате сопоставления показателей инвестиций семей вузовских и ССУЗовских студентов обнаруживается, что 40% семей, сделавших минимальные инвестиции в образование де-

Таблица 5.2

Объемы целевых инвестиций в образовательные траектории

(тыс. руб.)

Цели и статьи расходов	Россия				Москва	
	вузы		ССУЗы		вузы*	
	средние величины расходов	N	средние величины расходов	N	средние величины расходов	N
Плата за обучение						
Оплата за обучение	19.3	326	9.8	115	35.9	198
Официальная пересдача экзаменов	1.0	37	–	*	3.8	28
Взносы на ремонт…	0.8	64	0.8	81	1.1	20
Взносы в фонд вуза (ссуза)	1.9	47	1.6	51	–	*
Сборы на подарки преподавателям	0.6	250	0.4	157	1.1	122
Дополнительные расходы						
Репетиторы по программе вуза (ссуза)	5.0	37	–	*	10.0	20
За оценки на экзаменах	2.0	45	–	*	–	*
За написание курсовых, дипломных работ	1.8	52	–	*	–	*
Расходы на УДО	6.2	42	2.3	22	12.5	46
Сопутствующие траты						
Учебники, канцелярские товары	1.4	571	1.0	241	2.1	348
Студенческие мероприятия	1.1	87	0.5	75	1.9	46
Проживание в общежитии	1.4	83	1.0	36	–	*
Частный съем жилья	12.4	106	11.3	42	–	*

* Данные по ССУЗам малочисленны.

тей (первые и вторые 20%-ные группы), тратили примерно одинаковые суммы. Различия в объемах инвестиций на студентов в столице и в регионах отчетливо проявляются только с уровня четвертой 20%-ной группы.

Несмотря на значительный разрыв, выявленный в стоимости образовательных услуг между Москвой и регионами, для значительной доли российских семей получение детьми профессионального образования в столичных учебных заведениях по финансовым параметрам остается в принципе доступным.

Таблица 5.3

20%-ная группировка семей по объемам совокупных инвестиций

(тыс. руб.)

20%-ные группы	Россия		Москва	
	диапазон	средняя	диапазон	средняя
Вуз				
	N = 694		N = 444	
Первая	до 1.6	0.8	до 1.5	0.8
Вторая	от 1.6 до 6.6	3.6	от 1.5 до 6.0	3.4
Третья	от 6.6 до 15.0	11.1	от 6.0 до 19.0	13.1
Четвертая	от 15.0 до 25.0	19.8	от 19.0 до 32.5	26.5
Пятая	от 25.0 до 107.0	40.1	от 32.5 до 360.0	68.1
ССУЗ				
	N = 460		N = 65	
Первая	до 1.1	0.6	äî 1.0	0.6
Вторая	от 1.1 до 3.0	2.0	от 1.0 до 2.6	1.9
Третья	от 3.0 до 7.1	5.1	от 2.6 до 11.0	7.3
Четвертая	от 7.1 до 13.1	9.7	от 11.0 до 24.0	17.3
Пятая	от 13.1 до 44.0	21.2	от 24.0 до 60.0	36.5

Из российской подвыборки исключена максимальная трата в 180 тыс. руб. на студента вуза.

Совмещение учебы с другими занятиями

По-видимому, студенческий образ жизни плохо совмещаются с потреблением платных услуг, предлагаемых УДО, — эти учреждения посещают единицы в обеих выборках. Чаще всего упоминалось посещение курсов автовождения и иностранных языков.

Более распространено совмещение работы и учебы: в московской выборке пятая часть респондентов указали на занятость вузовских студентов, и 12% — на занятость ССУЗовских. Общероссийский опрос показал меньшую занятость: 8.7% и 2.4% соответственно.

В столице среди студентов обоих ступеней образования уровень занятости заочников составлял всего около 45%, среди очников вузов занятость была на уровне 15%, среди ССУЗовцев — в 2 раза меньше.

В общероссийской выборке среди заочных студентов вузов работали 29%, ССУЗов — 13%; дневных отделений вузов — 3.5%, ССУЗов — 1.6%.

Таким образом, для большинства заочников выбор формы обучения, по-видимому, продиктован не жесткой необходимостью выхода на рынок труда, а скорее неготовностью ни к началу трудовой деятельности, ни к обучению на дневном отделении или недоступностью высшего образования. В обеих выборках статистически значимых различий в уровне занятости между студентами, обучающимися платно или бесплатно, очно или заочно, обнаружено не было.

Данные о среднедушевых месячных доходах семей работающих и неработающих студентов различных форм обучения показывают, что содержание неработающего студента — значительная «нагрузка» на семейный бюджет (*табл. 5.4*).

Таблица 5.4

Душевые месячные доходы семей работающих и неработающих студентов вузов

(тыс. руб.)

Категории студентов	Статус занятости студентов	Россия		Москва	
		средние душевые доходы за месяц	N	средние душевые доходы за месяц	N
Бюджетные очники	не работали	3.5	292	6.3	118
	работали	4.7	10	8.0	28
Платные очники	не работали	3.7	203	7.1	80
	работали	5.3	7	12.2	16
Бюджетные заочники	не работали	3.0	28	6.8	20
	работали	8.2	9	8.2	13
Платные заочники	не работали	3.2	61	9.4	20
	работали	4.7	31	9.3	21

Хотя число ответивших респондентов в некоторых случаях невелико, в обеих выборках проявилась одинаковая тенденция: **семьи работающих студентов в среднем имеют более высокие душевые доходы, чем семьи, где студент не работает**. Исключением явились только платные студенты-заочники в Москве, где доходы семей оказались равными.

Планируемые образовательные траектории

Диплом основного высшего образования (бакалавриат) не получил широкого признания. Более 80% родителей учащихся вузов планировали для своих детей получение законченного высшего образования (*табл. 5.5*). Трудоустройство ребенка после окончания 4 курса вуза считали целесообразным менее 10% родителей.

Учеба детей в ССУЗе не исключает их притязаний на получение высшего образования. В Москве таких родителей оказалось больше половины, в общероссийской выборке — почти 40%. Только примерно для трети выпускников со средним специальным образованием родители планировали выход на рынок труда.

Таблица 5.5

Планируемые жизненные траектории студентов вузов (1–4 курс) и ССУЗов

(проценты)

Планы студентов	Россия		Москва	
	вуз	ССУЗ	вуз	ССУЗ
	N = 723	N = 334	N = 509	N = 89
Пойдет (пошел(-а)) учиться в вуз	–	38.3	–	55.1
Пойдет (пошел(-а)) на 5-й курс	81.5	–	86.4	–
Пойдет (пошел(-а)) работать	8.2	33.2	7.1	30.3
Другое	2.2	15.6	2.2	5.6
Затрудняюсь ответить	8.2	12.9	4.3	9.0

В общероссийской выборке распределения ответов о планах бюджетных и платных студентов вузов различались (значимые различия по χ^2 при $p < 0.01$). Родители «бюджетников» чаще, чем «контрактников», планировали получение полного высшего образования (86.1% и 76.5%) и реже — выход на работу после 4 курса с дипломом бакалавра (5.1% и 11.6%). Сходная картина получена и при сопоставлении планов очников и заочников по тем же показателям (83.7% против 73.6% и 6.8% против 13.2%, различия значимы при $p < 0{,}05$). В московской выборке значимых различий обнаружено не было.

Планируемый выход вузовского студента на рынок труда после окончания 4 курса может быть продиктован — по крайней мере, отчасти — *материальными соображениями* (*табл. 5.6*). Разница в средних доходах между семьями, планирующими и не планирующими завершение высшего образования, в общероссийской выборке составляла около 600 руб., в московской — около 700 руб. Неопределенность перспективы (вариант «затрудняюсь ответить») тоже может объясняться материальными причинами.

Таблица 5.6

Планы и траектории студентов вузов (1–4 курс) и ССУЗов и доходы их семей

(рубли)

Планы студентов	Россия				Москва			
	ССУЗ		вуз		ССУЗ		вуз	
	средние душевые доходы за месяц	N	средние душевые доходы за месяц	N	средние душевые доходы за месяц	N	средние душевые доходы за месяц	N
Пойдет (пошел(-а)) учиться в вуз	2427.8	112	–	–	4935.3	34	–	–
Пойдет (пошел(-а)) на 5-й курс	–	–	3733.2	488	–	–	7504.2	253
Пойдет (пошел(-а)) работать	2405.2	106	3124.2	52	4975.0	20	6796.4	28
Другое	2758.2	45	2409.1	11	–	–	–	–
Затрудняюсь ответить	2183.8	40	3167.7	43	–	–	6180.0	10

В подвыборках ССУЗовских студентов такой разницы не обнаружилось. Это может говорить о том, что выбор между образовательной и трудовой карьерой связан с установками на получение высшего образования и в меньшей степени — с материальным положением домохозяйства.

Начало трудовой деятельности студентов вузов до завершения полного высшего образования (с дипломом бакалавра) связано с материальным положением семьи; отказ от получения высшего образования и выход на рынок труда выпускников ССУЗов связан с образовательными притязаниями.

Другим фактором, стимулирующим начало трудовой деятельности, может быть *низкая успеваемость*.

В российской выборке влияние успеваемости на определение траектории вузовских студентов проявилось слабо. Родители учащихся, успевающих на «отлично», на «отлично» и «хорошо», в основном на «хорошо» и на «хорошо» и «удовлетворительно» в среднем примерно в 80% случаев планировали окончание 5 курсов вуза, и лишь в 8% случаев — начало трудовой деятельности сразу после 4 курса (*табл. 5.7*). В отношении круглых троечников притязания на полное высшее образование высказывались на 15% реже.

Более явно влияние успеваемости на дальнейшие планы проявилось в национальной подвыборке ССУЗовских студентов. Начиная с успеваемости на «отлично и хорошо», дальнейшее снижение показателя успеваемости на одно деление шкалы сопровождалось уменьшением уровня притязаний на высшее образование на 7—10%. При этом доля запланированных выходов на рынок труда росла более медленными темпами.

Таблица 5.7

Планы и траектории студентов ССУЗов и их успеваемость

(российская выборка, проценты)

Планы	Успеваемость				
	отлично	отлично и хорошо	хорошо	хорошо и удовлетворительно	удовлетворительно
	N = 27	N = 66	N = 127	N = 81	N = 26
Пойдет (пошел(-а)) учиться в вуз	48.1	50.0	39.4	30.9	23.1
Пойдет (пошел(-а)) работать	18.5	31.8	36.2	34.6	30.8
Другое	18.5	9.1	12.6	18.5	30.8
Затрудняюсь ответить	14.8	9.1	11.8	16.0	15.4

В московской выборке статистически значимых различий между успеваемостью и образовательными планами ни у вузовских, ни у ССУЗовских студентов не выявилось.

Значимые различия между образовательным уровнем родителей и их образовательными планами в отношении детей не были обнаружены ни в одном из опросов.

6. Образовательные стратегии взрослых[1]

В течение 1999—2004 гг. каждый четвертый взрослый россиянин и каждый третий взрослый москвич повышали квалификацию или осваивали новые ступени образования.

По данным общенационального опроса, больше половины взрослых в возрасте 23—24 лет проходили обучение в течение пятилетнего периода, предшествовавшего опросу. В возрасте 25 лет и старше ни в одной возрастной когорте уровень образовательной активности не превышает 50%. В группе респондентов 28 лет и старше активность в отношении повышения образовательного уровня не превысила 40%-ую отметку; после 52 лет уровень активности ниже 20%. Таким образом, **с возрастом уровень образовательной активности снижается.**

Результаты московского опроса показывают более медленное снижение уровня образовательной активности москвичей в зависимости от возраста. В частности, среди 51-летних москвичей 31% проходили обучение в течение 5 лет, предшествующих опросу. Это факт можно объяснить двояким образом: с одной стороны, по-видимому, «гений места» не дает москвичам успокоиться на уже достигнутом уровне образования, с другой, — столица заведомо притягивает к себе мигрантов, стремящихся получить образование.

В общенациональной выборке максимальная образовательная активность была зафиксирована у взрослых жителей Санкт-Петербурга (46.6%) и Москвы (30.2%), минимальная — у жителей села (13.5%); при этом активность горожан снижалась с уменьшением размера населенного пункта. Таким образом, **размер населенного пункта и степень урбанизации напрямую связаны с уровнем потребления образовательных услуг.**

Чем больше в домохозяйстве детей, тем ниже уровень потребления образовательных услуг взрослыми (*табл. 6.1*).

Таблица 6.1

Уровень образовательной активности россиян в зависимости от количества детей в домохозяйстве

(проценты)

	Все	Количество детей от 4 до 22 лет			
		один	два	три	четыре и более
Домохозяйства, в которых взрослые учились	25.6	27.7	24.0	15.9	13.9
Размер выборки	5233	3137	1704	296	96

По результатам общенационального опроса можно сделать вывод, что наличие детей в домохозяйстве отрицательно влияет на образовательную активность взрослых членов семьи.

Можно было бы предположить, что и здесь мы **имеем** дело с воздействием возрастного фактора, а не фактора количества детей (поскольку чем больше в семье детей, тем старше

[1] Взрослыми считаются члены домохозяйств старше 22 лет. Базой для анализа послужили данные о тех отобранных в результате скрининговой процедуры членах домохозяйств, которые в течение 5 лет (1999—2004 гг.) «где-нибудь учились из профессиональных или любительских интересов» (российская подвыборка N = 1971, московская N = 1102).

взрослые). Однако анализ данных показывает, что с увеличением возраста ребенка, имеющегося в семье, тенденции к снижению образовательной активности взрослых не наблюдается. Среди респондентов *в общенациональной выборке* уровень образовательной активности колеблется в пределах от 32% (возраст ребенка 5 лет) до 20% (16 лет). Свыше 30% обучающихся взрослых встретилось в домохозяйствах с детьми в возрасте 9, 12 и 22 года[1]. Среди москвичей уровень образовательной активности взрослых превысил 45% среди домохозяйств с детьми в возрасте 6 и 11 лет, а минимальный уровень — 25% — пришелся на домохозяйства с 9-летними детьми.

Если общероссийские данные не выявили гендерных особенностей в уровне образовательной активности, то в Москве ситуация несколько иная: взрослые москвички (30.6%) обучались несколько активнее москвичей (26.0%)[2]. Более того, количество детей *положительно* взаимосвязано с образовательной активностью женщин и *отрицательно* — с образовательной активностью мужчин (*табл. 6.2*).

Таблица 6.2

Уровень образовательной активности москвичей в зависимости от количества детей в семье

(проценты)

	Количество детей в семье			
	Один	два	три	в среднем
Мужчины	30.9	25.9	20.0	28.9
Женщины	36.7	39.2	51.2	37.9

Причины обнаруженных различий между Москвой и регионами следует, по-видимому, искать в особенностях столичного образа жизни и/или образовательной инфраструктуры, которые увеличивают шансы женщин на получение дополнительного образования. Соответственно, можно предположить, что условия жизни в регионах приводят к снижению образовательной активности женщин на рынке образовательных услуг с увеличением числа детей в семье.

Наибольшую образовательную активность в течение 5 лет, предшествующих опросу, проявляла самая образованная часть населения (*табл. 6.3*).

Таблица 6.3

Образовательная активность и уровень образования обучавшихся взрослых

Образование на момент опроса	Россия	Москва
Послевузовское	54.9	45.2
Высшее профессиональное	42.8	39.1
Общее высшее	41.1	45.3
Незаконченное высшее	63.6	54.5
Среднее специальное	22.4	22.6

Среди взрослых с образованием не выше полного среднего уровень активности не превышал 15%.

Образовательная активность напрямую связана с социальной адаптацией (*табл. 6.4*). Чем выше «оптимизм» и «степень адаптации» респондентов, тем выше уровень их образовательной активности.

[1] Подвыборка домохозяйств с детьми в общероссийском опросе составила 5235 единиц; на каждую возрастную категорию детей приходилось не менее 187 респондентов.

[2] Различие значимо по χ^2 при $p = 0.001$.

Таблица 6.4

Образовательная активность взрослых и социальная адаптация

(проценты)

	Вопрос: «Вашей семье удалось или не удалось найти свое место в сегодняшней жизни?»				
	безусловно удалось	скорее удалось	затрудняюсь ответить	скорее не удалось	безусловно не удалось
Россия	32.6	24.0	20.6	20.3	14.0
Москва	37.8	29.1	29.1	25.0	17.3
	Вопрос: «Ваша семья сможет или не сможет в ближайшие год-два повысить свой уровень жизни?»				
	безусловно сможет	скорее сможет	затрудняюсь ответить	скорее не сможет	безусловно не сможет
Россия	39.7	32.4	24.0	20.4	11.8
Москва	46.9	35.1	29.1	25.1	17.3

Уровень образовательной активности связан и с уровнем доходов обучающихся и необучающихся взрослых. В среднем по России доход обучавшихся взрослых составил 3617 рублей, а необучавшихся — 2466 рублей. В Москве аналогичные показатели составили 7667 рублей и 5222 рубля.

Примечательна реакция обучавшихся взрослых из общероссийской подвыборки на вопрос: *«Как Вы считаете, люди с высшим образованием живут в целом лучше, так же или хуже, чем люди без высшего образования?»*. К нему прилагались 5 вариантов ответа: «безусловно лучше», «скорее лучше», «так же», «скорее хуже» и «безусловно хуже». Среди респондентов, выбравших вариант «скорее хуже», оказалось больше активных в отношении получения дополнительного образования — 29.7%, или 151 респондент: 87 респондентов из этой группы учились в ИПК и на курсах профессиональной подготовки, еще 32 респондента из группы сообщили о членах семей, которые осваивали программы высшего образования, пятеро — программы послевузовского образования.

Среди лиц с высшим образованием и членов их семей чаще встречается мнение о негативном влиянии образования на материальное благополучие. Однако при этом примерно четверть респондентов, придерживающихся этой оценки, уже во взрослом возрасте выбрали эту, казалось бы, «губительную» для материального благополучия образовательную траекторию.

В *табл. 6.5* представлены наиболее распространенные[1] образовательные стратегии взрослых, характерные для разных социально-профессиональных групп[2].

В разных социально-профессиональных группах (за исключением группы, которая может быть описана, как «московские домохозяйки»), наиболее популярны два вида образовательных услуг: курсы повышения квалификации и профессиональной переподготовки, а также различные программы высшего образования (первое, второе высшее образование, бакалаврская и магистерская программы).

Среднее специальное образование пользуется наибольшим спросом у рабочих и домохозяек.

Обучение непосредственно на рабочем месте занимает заметное место только среди рабочих и пенсионеров в общероссийской выборке. Поскольку этот вид обучения распространен в столице не меньше, чем в регионах, можно сделать вывод, что в Москве он практикуется в различных социально-профессиональных группах более дифференцированно.

Курсы и кружки, не связанные с профессиональной подготовкой, популярны в регионах только среди домохозяек. В столице этот вид услуг пользуется существенно бо́льшим спросом, в том числе и среди «очень занятых» людей — среди руководителей разного уровня.

[1] То есть набравшие не менее 10% «голосов» внутри каждой группы.

[2] Выделялись группы, которые насчитывают не менее 50 человек.

Таблица 6.5

Обучение взрослых в зависимости от рода занятий

(проценты)

Род занятий, вид деятельности	Уровень, вид образования	Россия	Москва
Руководители предприятий и их заместители	ИПК и профкурсы	61.3	65.9
	вузовское и послевузовское образование	21.4	10.6
Руководители подразделений и специалисты	ИПК и профкурсы	52.0	49.7
	вузовское и послевузовское образование	32.1	20.4
	любительские курсы	–	11.9
Технические исполнители	ИПК и профкурсы	53.1	49.2
	вузовское и послевузовское образование	24.5	19.7
	любительские курсы	–	11.7
Рабочие	ИПК и профкурсы	44.5	46.4
	любительские курсы	–	17.5
	ССУЗ	14.0	–
	вузовское и послевузовское образование	12.9	15.5
	обучение на работе	12.3	14.4
Пенсионеры	ИПК и профкурсы	62.0	78.6
	курсы, кружки	20.0	17.9
	обучение на работе	10.0	–
Домохозяйки	ИПК и профкурсы	31.0	18.3
	вузовское и послевузовское образование	30.2	23.3
	курсы, кружки	16.4	28.3
	второе высшее	–	11.7
	ССУЗ	15.5	10.0
Безработные	ИПК и профкурсы	39.2	58.0
	вузовское и послевузовское образование	33.0	18.0
	любительские курсы	–	16.0

Уровень мобильности обучающихся взрослых

Для разных социально-профессиональных групп обучающихся взрослых характерна различная степень географической мобильности при получении образования (*табл. 6.6*).

Таблица 6.6

Географическая мобильность обучающихся взрослых

(проценты)

Место обучения	Род занятий, вид деятельности						
	руководители предприятий	руководители подразделений, специалисты	служащие, технические исполнители	рабочие	пенсионеры	домохозяйки	безработные
По месту жительства	41.6	50.9	52.5	57.3	69.2	61.9	50.0
Москва	16.9	11.6	–	–	–	–	–
Административный центр региона	19.5	21.4	26.3	16.3	13.5	16.9	22.0
Другой населенный пункт области	–	–	–	10.5	–	–	13.0
Административный центр другого региона	10.4	–	–	–	–	–	–

Как видим, чаще всего респонденты проходят обучение по месту жительства или в административном центре региона.

Наиболее мобильны руководители и заместители руководителей предприятий, учреждений и фирм, а также руководители подразделений и специалисты.

Рабочие и безработные заметно реже проходят переподготовку в других населенных пунктах своего региона.

Довольно естественно, что, как показывают данные, москвичи весьма редко выезжают на обучение за пределы столицы.

Рассмотрев образовательные стратегии взрослых (*табл. 6.7*), можно говорить о следующих различиях между столицей и регионами:

- в столице более распространена стратегия получения высшего и послевузовского образования,
- в регионах более популярно получение начального профессионального и среднего специального образования.

Кроме того, можно отметить, что взрослые москвичи чаще посещают кружки и курсы, причем не только домохозяйки, но и «занятые люди», в частности, — руководители предприятий и учреждений.

Таблица 6.7

Образовательные стратегии взрослых

(проценты)

Приобретаемое образование	Исходный уровень образования							
	Россия				Москва			
	все	не выше полного среднего	среднее специальное	высшее и поствуз	все	не выше полного среднего	среднее специальное	высшее и поствуз
На работе	7.8	7.1	8.6	7.8	8.6	5.9	12.1	7.9
Курсы, кружки	2.3	1.0	1.9	3.9	5.0	3.4	4.2	5.9
ИПК	52.1	27.3	56.4	70.2	54.2	28.4	50.0	65.5
ПТУ	3.5	9.3	1.2	*	0.8	3.4	*	–
ССУЗ	7.4	18.2	4.3	*	2.0	7.4	1.1	*
Первое высшее	20.8	35.6	26.4	1.3	19.6	51.0	30.7	3.0
Второе высшее	3.5	–	–	9.8	5.2	–	–	9.3
Стажировка	1.2	1.0	0.9	1.7	1.4	0.5	1.1	1.8
Послевузовское	1.4	–	–	3.9	3.3	–	–	6.1

Траты на получение среднего специального, первого и второго высшего образования у взрослых

По результатам опроса произведенные респондентами траты на получение образования можно сгруппировать следующим образом:

- *официальные траты* — платные вступительные экзамены, официальная годовая плата за обучение, официальная плата за выпускные экзамены, выдачу диплома;
- *дополнительные траты* — покупка учебников, канцелярских товаров и т. п., проезд, оплата за проживание в общежитии и за частный съем жилья, «другое»;
- *полуформальные и неформальные траты* — частные консультации, репетиторы, плата за написание контрольных, курсовых, дипломных работ, индивидуальная плата и подарки при поступлении, во время учебы и в период окончания учебы.

Рассмотрим структуру трат на обучение взрослых по программам среднего специального, первого и второго высшего образования (*табл. 6.8*). Как видим, ведущее место занимают инвестиции в функциональную экипировку обучающихся: учебники, канцтовары и т. п. Траты по этой статье производили порядка 60% респондентов. На втором месте по распространенности стоит официальная плата за обучение.

Обращает на себя внимание слабая географическая мобильность обучающихся взрослых, о чем свидетельствует относительно небольшое количество респондентов, оплачивавших статьи «проживание» и «частный съем жилья».

Судя по данным опросов, студенты вузов почти в 2 раза менее самостоятельны в выполнении зачетных работ, чем студенты ССУЗов. Практика неформальных подарков в наибольшей степени распространена среди взрослых, впервые осваивающих программу высшего образования.

Таблица 6.8

Структура затрат на образование взрослых

(проценты)

	Россия			
	Все	ССУЗ	1-е высшее	2-е высшее
Поступление в учебное заведение				
Учебники, канцтовары	28.3	41.8	23.4	35.1
Платные экзамены	5.5	6.0	5.0	8.1
Проезд	12.0	17.9	10.5	10.8
Проживание	3.2	4.5	2.9	2.7
Частный съем жилья	3.5	6.0	2.9	2.7
Другие траты	0.9	1.5	0.8	–
Подарки	3.5	4.5	2.5	8.1
Учеба				
Официальная плата за обучение	51.9	41.8	51.9	70.3*
Частные консультации, репетиторы	3.2	1.5	2.9	8.1
Плата другим за выполнение учебных работ	12.0	7.5	13.0	13.5
Учебники и т. д.	61.2	56.7	64.0	51.4
Проживание	5.0	4.5	5.9	–
Съем жилья	11.7	9.0	12.6	10.8
Подарки	16.0	11.9	18.4	8.1
Другие траты	10.5	7.5	12.1	5.4
Окончание учебного заведения				
Официальная плата за выпускные экзамены	9.9	10.4	10.0	8.1
Индивидуальные подарки за помощь на выпускных экзаменах	5.2	4.5	5.4	5.4

* В эти 70.3% входят те, чье образование частично оплачивала семья, частично — предприятие, на котором они работают (10.8%). Еще 8.1% сказали, что за них полностью платило предприятие, 5.4% использовали «другие» источники.

Таблица 6.9

Виды и объемы затрат на образование взрослых

(российская выборка, проценты)

Категории трат	Виды трат			Объемы трат		
	ССУЗ	1-е высшее	2-е высшее	ССУЗ	1-е высшее	2-е высшее
Официальные	62.9	55.3	47.8	62.4	64.1	81.8
Дополнительные	24.5	27.4	34.8	32.7	29.6	12.5
Неформальные	12.6	17.3	17.4	4.8	6.3	5.8

В структуре видов расходов преобладают официальные траты (*табл. 6.9*) — их от 48 до 63%. Распространенность неформальных трат среди обучающихся взрослых выше, чем среди респондентов моложе 22 лет. Это, однако, в какой-то степени компенсируется снижением долей дополнительных расходов.

Наибольшую нагрузку на семейный бюджет (81.8% в объеме трат) оказывает получение взрослыми респондентами второго высшего образования.

Размеры неформальных трат, как и в других сегментах образовательного рынка, занимают в образовании взрослых весьма скромное место.

Из данных, приведенных в *табл. 6.10*, можно заключить, что высшее образование взрослого обходится семейному бюджету почти в 3 раза дороже, чем среднее специальное.

Указанные траты производятся очень неравномерно. В *табл. 6.11* представлена стратификация семей по объемам сделанных инвестиций.

Разница в средних значениях первого и четвертого квартилей показывает дифференциацию между группами инвесторов, осуществивших минимальные и максимальные траты. Особенность поведения тех, кто инвестирует во взрослое образование, заключается в том, что во всех образовательных траекториях наблюдается примерно одинаковая степень дифференциа-

Таблица 6.10

Средние размеры затрат на полный цикл образования взрослых

(российская выборка, рубли)

Категории затрат	ССУЗ		1-е высшее		2-е высшее	
	Сумма затрат	N	Сумма затрат	N	Сумма затрат	N
Официальные	4890	30	12206	135	13093	21
Дополнительные	1571	49	4719	161	1995	21
Неформальные	875	13	2719	60	1945	10
Все траты	4197	56	12540	205	11597	29

Таблица 6.11

Группировка семей по размерам затрат на образование взрослых

(российская выборка, рубли)

Квартили	ССУЗ		1-е высшее		2-е высшее	
	диапазон затрат	средний размер затрат	диапазон затрат	средний размер затрат	диапазон затрат	средний размер затрат
Первая	до 900	516	до 3670	1572	до 2000	1144
Вторая	901–2900	1208	3671–10500	7103	2001–13200	10386
Третья	2901–7000	4243	10501–17350	14124	13201–16000	15086
Четвертая	7001–15300	10131	17351–86150	27577	16001–30000	21264

ции крайних групп при разных абсолютных тратах: для среднего специального образования средняя четвертого квартиля превышает среднюю первого в 19.6 раза, для первого высшего образования — в 17.5 раза, для второго высшего — в 18.6 раза.

Это, в частности, говорит о том, что стоимость образовательных услуг для взрослых более гибка, чем для детей. Поведение инвесторов и «продавцов» в этом сегменте рынка можно охарактеризовать как рациональное и респонсивное.

Кроме того, следует обратить внимание на следующее обстоятельство. В подвыборке второго высшего образования наблюдается исключительная разница между средними показателями первого и второго квартилей. Это, по-видимому, означает, что на рынке образования сложился целый сектор, которые предоставляет второе высшее образование желающим его получить на достаточно льготных условиях.

Мотивы получения взрослыми дополнительного образования

В обеих выборках — общероссийской и московской — подавляющее большинство респондентов (82.0—83.8%) указали, что их обучение связано с работой, настоящей или будущей. Остальные учились из интереса или для нужд семьи. Это обстоятельство можно считать еще одним свидетельством того, что взрослые относятся к своей собственной учебе гораздо более прагматично, чем к учебе своих детей. Этот прагматизм характерен как для мужчин, так и для женщин, для всех возрастов и всех уровней образования.

В качестве дифференцирующего признака здесь выступает среднедушевой месячный доход семьи: в семьях, где взрослые учатся из собственного интереса или для семейных нужд, доходы выше и в общероссийской, и в московской выборках (*табл. 6.12*).

Как показывает *табл. 6.13*, основной стимул к образовательной активности связан с текущей работой. От 40% до 50% респондентов свои образовательные траектории строят, исходя из вполне конкретных, краткосрочных перспектив, которые задаются либо конкретным рабочим местом, либо возможными вакансиями на предприятии (при этом собранные данные не позволяют точно определить, для чего необходимо было обучение: для сохранения статус-кво или для карьерного роста).

Таблица 6.12

Среднедушевой месячный доход семьи и мотивы получения дополнительного образования взрослыми

(рубли)

Мотивы получения дополнительного образования	Размер дохода	
	Россия	Москва
Потребовалось на настоящей работе, поиск другой работы	3558	7480
Интерес, семейные нужды	3913	8431

Таблица 6.13

Мотивы получения дополнительного образования взрослыми

(проценты)

Мотивы получения дополнительного образования	Россия	Москва
Потребовалось на настоящей работе	43.2	49.1
Найти более интересную работу	17.5	18.0
Найти более высокооплачиваемую работу	20.5	17.4
Найти работу с более подходящими условиями труда	5.8	4.9
Открыть или усовершенствовать собственный бизнес	2.4	4.5
Найти более удобно расположенную работу	1.0	1.3
Найти любую работу	4.4	1.0
Найти работу, которая позволит поменять место жительства	0.6	0.5

Ответы участников опроса также позволяют говорить о том, что образование, с точки зрения респондентов, дает шанс на некую мобильность, перспективы которой самим респондентам не вполне ясны. Таким образом, можно утверждать, что в случае получения образования взрослыми людьми речь идет о достаточно рискованных инвестициях, осуществляемых без конкретного запроса на них.

Ведущими мотивами для таких «рискованных» инвестиций являются возможность получить, с одной стороны, более высокооплачиваемую, с другой, — более интересную работу.

Анализ материалов опроса позволяет отметить следующие закономерности (*табл. 6.14*):

- Среди жителей регионов как самый «рискованный» мотив получения образования взрослыми людьми может рассматриваться мотив «смены места жительства». Если бы не малое абсолютное число респондентов, выбравших данный вариант, то можно было бы предположить, что этой категории семей «нечего больше хотеть» в своем регионе.
- Напротив, материалы московского опроса показали обратную тенденцию: те, кто ищет работу, с помощью которой можно было бы сменить место жительства, имеют доходы ниже, чем в среднем по выборке, и этот факт не поддается очевидному объяснению.
- И в столице, и в регионах образование, связанное с развитием собственного бизнеса, — удел обеспеченных семей.
- Стремление к высокооплачиваемой и интересной работе свойственно респондентам со средним уровнем дохода.
- Узкий образовательный горизонт, задаваемый конкретным рабочим местом, свойствен, по-видимому, респондентам, чьи доходы немного не дотягивают до среднего уровня. Если это действительно так, тогда образование для этой категории людей не столько служит средством занять более высокие позиции, сколько диктуется стремлением удержаться на достигнутом ранее уровне.
- Низкий уровень дохода оказался у тех респондентов, которые заявили о наименее амбициозных мотивах образовательной активности (не связанных с так называемыми «достижительскими» установками — с содержанием труда и вознаграждением по его результатам). В частности, согласие на «любую, какую угодно работу» говорит об индивидуальном кризисе занятости.

Таблица 6.14

Мотивы получения дополнительного образования взрослыми в зависимости от уровня среднедушевого дохода семьи

(рубли)

Мотивы получения дополнительного образования	Россия		Москва	
	Размер дохода	Ранг	Размер дохода	Ранг
Найти работу, которая позволит поменять место жительства	4856	1	5167	8
Открыть или усовершенствовать собственный бизнес	4768	2	13247	1
Найти более высокооплачиваемую работу	3990	3	7121	4
Найти более интересную работу	3573	4	8439	2
Потребовалось на настоящей работе	3549	5	7133	3
Найти работу с более подходящими условиями труда	2991	6	6285	6
Найти более удобно расположенную работу	2467	7	6629	5
Найти любую работу	2351	8	6188	7

Таблица 6.15

Мотивы получения дополнительного образования взрослыми в зависимости от возраста

(проценты)

Мотивы получения дополнительного образования	Россия			Москва		
	25–40 лет	41–60 лет	все	25–40 лет	41–60 лет	все
Потребовалось на настоящей работе	31.0	68.0	42.7	33.2	71.3	48.2
Найти более высокооплачиваемую работу	24.8	12.3	20.8	22.6	10.9	18.0
Найти более интересную работу	22.7	7.2	17.8	26.1	7.5	18.8

Таблица 6.16

Мотивы получения дополнительного образования взрослыми в зависимости от социально-профессионального статуса

*(проценты)**

Мотивы получения дополнительного образования	Предприниматели	ИТД	Руководители	Специалисты	Служащие	Рабочие	Пенсионеры	Домохозяйки	Зарегистрированные безработные	Незарегистрированные безработные	Находящиеся в вынужденном отпуске	Учащиеся и студенты
Россия												
Найти любую работу	–	–	–	–	–	–	–	12.7	17.9	10.7	–	–
Найти более высокооплачиваемую работу	20.0	21.4	13.0	18.6	18.8	24.5	11.5	22.0	14.3	33.9	25.0	37.3
Найти более интересную работу	22.9	32.1	10.4	16.3	15.2	16.0		26.3	17.9	21.4	43.8	43.3
Найти работу с более подходящими условиями труда	–	–	–	–	–	–	–	–	–	12.5	12.5	–
Потребовалось на настоящей работе	31.4	17.9	58.4	54.1	52.8	35.3	44.2		28.6	23.2	18.8	–
Открыть или усовершенствовать собственный бизнес	14.3	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Москва												
Найти любую работу	–	–	–	–	–	–	–	–	27.3	–	–	–
Найти более высокооплачиваемую работу	11.9	12.0	12.6	16.4	19.7	29.6	–	13.3	–	31.0	–	27.9
Найти более интересную работу	11.9	20.0	–	16.6	20.0	23.5	–	21.7	18.2	20.7	50.0	58.1
Найти работу с более подходящими условиями труда	–	–	–	–	–	–	–	–	–	10.3	–	11.6
Потребовалось на настоящей работе	26.2	40.0	66.7	58.0	51.2	46.9	51.6	13.3	18.2	27.6	–	–
Открыть или усовершенствовать собственный бизнес	35.7	24.0	10.3	–	–	–	–	–	–	–	10.0	–

* Приводятся только данные по тем мотивам, которые набрали не менее 10% «сторонников».

Результаты опроса показывают, что, наряду с уровнем дохода, дифференцирующим параметром при поисках работы (связанных с повышением образования), является возраст (см. *табл. 6.15*).

Возраст оказался единственной демографической характеристикой, связанной с потребностью в переобучении. И в общероссийской, и в московской выборке производственная ситуация на предприятии оказывает гораздо большее влияние на образовательную активность старших, а не младших возрастных групп. Что касается младших возрастных групп, то там шире распространены «достижительские» мотивы — стремление к высокооплачиваемой и более интересной работе.

Максимальная обусловленность образовательной траектории конкретной производственной ситуацией свойственна руководителям предприятий, руководителям среднего звена и специалистам, а также служащим, имеющим невысокую квалификацию. В этой категории доля респондентов со стабильными карьерными и связанными с ними образовательными траекториями превышает 50% (*табл. 6.16*).

Для остальных групп повышение образовательного уровня и переобучение чаще носят характер рискованных инвестиций без определенных карьерных перспектив.

7. Итоговые сравнения и выводы: многообразие российского пространства платных образовательных услуг

Согласно данным общероссийского опроса, в 2003/04 учебном году образование было платным примерно для 90% посещающих детские дошкольные учреждения. Это — максимальный показатель для всех ступеней образования. 44% домохозяйств вносили официальную плату за обучение студентов в вузах и 36% — за студентов ССУЗов. Приобретение рабочей специальности было платным для четверти учащихся ПТУ. Школа не взимала официальную плату за обучение с подавляющего большинства домохозяйств (табл. 7.1).

Приведенные данные также указывают на принципиальное единство пространства платных образовательных услуг, особенность которого заключается в том, что разница между ступенями образований проявляется гораздо более отчетливо, чем социально-географические различия.

Как ни странно, особенно явно единство обнаруживается в универсальном распространении двух практик: сборов на хозяйственные нужды и на коллективные подарки педагогам к праздникам. Если первая практика имеет нормативное основание в виде формальных процедур приема добровольных пожертвований, разработанных параллельно с пересмотром объемов бюджетного финансирования, то вторая практика — явно традиционная. В ее распространенности можно искать и целерациональные мотивы, однако правильнее видеть в ней вариант реципрокных обменов, интегрирующая функция которых выходит за пределы индивидуальных интересов непосредственных участников. В этом смысле школа остается в большей степени традиционным социальным институтом, где универсалистские, формальные критерии оценки и обезличенные отношения имеют ограниченную применимость, — отсюда и существенная разница в распространении этой практики в вузах и школах. Можно предположить, что распространенность этой практики в вузах отрицательно коррелирует с качеством обучения.

Таблица 7.1

Распространенность некоторых видов платных услуг среди домохозяйств-клиентов образовательных учреждений разных ступеней

(проценты)

Статьи расходов	Опрос	ДОУ	Общеобразовательная школа			ПТУ	ССУЗы	Вузы
			1–4 классы	5–9 классы	10–11 классы			
Плата за посещение или обучение	Россия	89	6	6	8	24	36	44
	Москва	89	21	13	14	23	30	42
Хозяйственные нужды	Россия	67	76	74	67	38	30	10
	Москва	68	79	82	74	39	28	6
Подарки педагогам	Россия	66	84	85	79	55	52	38
	Москва	83	88	85	81	62	52	32
Дополнительные занятия в учебном заведении	Россия	16	9	6	7	3	–	–
	Москва	36	25	11	7	4	–	–
Теневые платежи за «особое отношение»	Россия	12	5	4	3	4	5	7
	Москва	32	14	13	6	15	10	6
Частные занятия по программе	Россия	–	9	10	14	1	2	5
	Москва	–	24	21	20	3	3	4

По распространенности некоторых платных услуг Москва опережает регионы, особенно в сфере школьного образования, где наряду с развитостью частных и дополнительных занятий и теневых платежей распространение получило возмездное обучение по программе Государственного общеобразовательного стандарта.

Общность пространства проявлялась прежде всего — в постатейной структуре расходов и гораздо реже — в их средних величинах. Но даже за близкими средними значениями оказывалась существенная дифференциация в активности инвестиционных вложений в платные образовательные услуги. Разнообразие особенно отчетливо удалось показать на примере инвесторов в общее среднее и начальное профессиональное образование. Анализ выявил не только существенные различия между параметрами расходов на платные услуги в регионах и Москве, но дал основание утверждать, что разнообразие обусловлено не только экономико-географическими факторами. Пространство платных услуг оказалось разделенным по вертикали различными типами образовательных учреждений, внутри которых сложились собственные системы стратификации.

Фиксируемые статистикой оценки населения относительно необходимости и возможности приобретения образовательных услуг свидетельствуют об устойчивом неудовлетворенном спросе на уровне 27—30%[1]. При этом нефинансовые причины неудовлетворения спроса на образовательные услуги указывали не более 1% респондентов. Отсюда можно заключить, что в сложившейся ситуации исключительно нормативно-правовые и поощрительные административные меры, направленные на расширение рынка образовательных услуг, могут оказаться не вполне эффективными.

В частности, проведенный анализ потребительского поведения домохозяйств с детьми дошкольного возраста показал, что невостребованность услуг детских садов, по крайней мере, отчасти связана с диспаритетом спроса и предложения, когда для одних потенциальных потребителей слишком высокой оказывается плата «на входе», а других не удовлетворяет соотношение цена/качество предоставляемых услуг. Отказ от услуг дошкольных учреждений лишь в ничтожной степени компенсируется услугами частного образования. При этом максимальный уровень посещения государственных детских садов наблюдался среди семей со среднедушевым месячным доходом от 2000 до 2999 руб.; с отклонением доходов как в большую, так и в меньшую сторону доля посещавших их детей снижалась.

В то же время надежда на расширение рынка образовательных услуг только за счет состоятельных потребителей может не оправдаться, поскольку с ростом доходов домохозяйства доля расходов на образовательные услуги снижается; это установлено, по крайней мере, для услуг дошкольного образования.

Неоднородность образовательного пространства проявилась и в планировании образовательных траекторий для детей. Уровень притязаний на высшее образование для детей положительно связан с уровнем урбанизации места проживания: чем крупнее населенный пункт, тем выше уровень образовательных притязаний. Если в городах федерального значения свыше 80% родителей видели своих детей студентами вузов, то среди жителей села этот показатель меньше 50%. При этом иметь высшее образование считают важным от 79% взрослых жителей села до 86% жителей городов федерального значения. Последнее статистически значимое различие не объясняет разницу в планируемых для детей образовательных траекториях. В то же время уровень *урбанизации* не влияет на планы, связанные с получением среднего образования. Отдаленность высших учебных заведений от места жительства является одним из факторов, влияющих на уровень образовательных притязаний.

Неразвитость рынка образовательных услуг может компенсироваться развитием «рынка» административных услуг и повышать трансакционные издержки — например, на поступление в вуз или ССУЗ.

Вместе с тем, не следует преувеличивать неоднородность пространства образовательных услуг, непреодолимость сложившихся барьеров между его сегментами. Анализ данных опроса,

[1] Данные ежеквартальных опросов за 2002-03 гг. (Образование в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М., ГУ—ВШЭ, 2005. С. 71). В этот же период среди целей формирования сбережений населением именно образование занимало с 34—36% неизменно лидирующее место (наряду с лечением и покупкой недвижимости (см. там же, с. 69).

в частности, показывает, что, несмотря на значительный разрыв в стоимости образовательных услуг между Москвой и регионами, для значительной доли российских семей получение детьми профессионального образования в столичных учебных заведениях остается доступным по финансовым параметрам, поскольку не менее 40% инвесторов (первые две квантильные группы с минимальными объемами расходов) и в регионах, и в столице тратили в 2003/04 учебном году примерно одинаковые суммы.

В заключение кратко резюмируем результаты, полученные при анализе образовательной активности взрослых.

- С возрастом уровень образовательной активности взрослых снижается.
- Размер и уровень урбанизации населенного пункта напрямую связаны с потреблением образовательных услуг.
- Увеличение количества детей в домохозяйстве снижает вероятность потребления образовательных услуг взрослыми. При этом наличие детей отрицательно влияет на образовательную активность не только родителей, но всех взрослых членов семьи.
- Наибольшую образовательную активность в течение 5 лет проявляла самая образованная часть населения.
- Образовательная активность напрямую связана с социальной адаптацией. Чем выше «оптимизм» и «степень адаптации» респондентов, тем выше уровень их образовательной активности.
- Наиболее популярны два вида образовательных услуг: курсы повышения квалификации и профессиональной переподготовки и различные программы высшего образования (первое, второе высшее образование, бакалаврская и магистерская программы).
- Среднее специальное образование пользуется наибольшим спросом у рабочих и домохозяек.
- Стоимость образовательных услуг для взрослых более гибка, чем для детей. Поведение инвесторов и «продавцов» в этом сегменте рынка можно охарактеризовать как рациональное и респонсивное.

Основным стимулом к образовательной активности следует считать текущую профессиональную деятельность респондента. От 40% до 50% респондентов строят свои образовательные траектории, исходя из вполне конкретных, краткосрочных перспектив, которые задаются либо конкретным рабочим местом, либо возможными вакансиями на предприятии (в учреждении, организации). Как правило, обучение необходимо для сохранения профессионального статус-кво или для карьерного роста.

ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ:
СЕМЕЙНЫЕ ПРОЕКТЫ ТРАЕКТОРИЙ

Информационный бюллетень

Литературные редакторы: *М. Каневская, А. Егорова, Е. Гришина*
Художник *П.А. Шелегега*
Компьютерный макет *В.В. Пучков*
при участии *О.Л. Сергеевой*

Подписано в печать 30.05.2005.
Формат 60×84/8. Объем 7 печ. л.
Тираж 1000 экз. Заказ №

Отпечатано в филиале Московского предприятия
«Первая образцовая типография»
115144, Москва, Шлюзовая набережная, 10