



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

М

МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИКИ

ОБРАЗОВАНИЯ

**Экономика образования:
итоги мониторинга**

Информационный бюллетень

2007 • **1** [24]



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

МОНИТОРИНГ **ЭКОНОМИКИ** ОБРАЗОВАНИЯ

**Экономика образования:
Итоги мониторинга**

Информационный бюллетень

2007 • **1** [24]

МОСКВА

Редакционная коллегия:

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

Авторы:

Е.Б. Галицкий, Л.М. Гохберг, Н.В. Ковалева, М.Д. Красильникова, Я.И. Кузьминов,
М.И. Левин, Е.С. Петренко, Н.К. Пирогов, Я.М. Рощина, Е.В. Савицкая, О.Р. Шувалова

Экономика образования: итоги мониторинга. Информационный бюллетень. — М.: ГУ—ВШЭ, 2007. — 60 с.

Очередной информационный бюллетень «Экономика образования: итоги мониторинга» содержит результаты проекта, осуществляемого Государственным университетом — Высшей школой экономики, Фондом «Общественное мнение», Аналитическим центром Юрия Левады, ГМЦ Росстата под эгидой Министерства образования и науки Российской Федерации и Рособразования начиная с 2002 года. Представлены оценки затрат на образование и финансовых потоков, проанализированы поведение и стратегии различных участников рынков образовательных услуг — домохозяйств, обучающихся и преподавателей, руководителей образовательных учреждений, работодателей. Дана характеристика экономических аспектов деятельности учреждений профессионального образования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Государственное финансирование системы образования	5
2. Семьи на рынках образования детей и взрослых	10
3. Образовательные и экономические стратегии руководителей учреждений профессионального образования	17
4. Стратегии преподавателей и учащихся	28
5. Работодатели на рынках образовательных услуг	37
6. Экономика учреждений профессионального образования	41
7. Портреты	47
Ученик общеобразовательной школы	47
Школьной учитель	48
Учащийся учреждения начального профессионального образования	49
Студент учреждения среднего профессионального образования	49
Студентка вуза	50
Преподаватель учреждения начального или среднего профессионального образования: автопортрет	51
Идеальный преподаватель учреждения НПО глазами администрации	52
Идеальный преподаватель техникума глазами администрации	53
Преподаватель вуза: автопортрет	53
Идеальный преподаватель вуза глазами администрации	55
Автопортрет техникума	56
Автопортрет вуза	56

ВВЕДЕНИЕ

Мониторинг экономики образования — система сбора, анализа, обобщения, представления данных по экономике образования — обеспечил формирование принципиально новой информационной базы для осмысления процессов, происходящих в сфере образования, разработки государственной образовательной политики и принятия управленческих решений. Это крупнейшее комплексное обследование ресурсов сферы образования, предпочтений и стратегий участников образовательных рынков — от семей учащихся до работодателей, которое проводится по заказу Министерства образования и науки Российской Федерации и Рособразования Государственным университетом — Высшей школой экономики вместе с ГМЦ Росстата, Фондом «Общественное мнение» и Аналитическим центром Юрия Левады.

На основе результатов мониторинговых обследований получены и ежегодно обновляются оценки экономических параметров сферы образования, в том числе совокупных затрат на образование и их отдельных составляющих, включая расходы бюджетов всех уровней и внебюджетные средства (расходы населения и предприятий).

Очередной цикл мониторинга экономики образования существенно расширил информационную базу образовательной политики, выявил ряд сильных тенденций, продолжение которых способно за несколько лет радикально изменить не только образование и рынок труда, но и в целом систему формирования человеческого капитала в России.

1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

1. Несмотря на бурное развитие рынка образовательных услуг, основным источником финансирования образования в Российской Федерации по-прежнему остаются средства бюджетов всех уровней. После значительного сокращения в 1998–2000 годах удельный вес расходов на образование в консолидированном бюджете Российской Федерации, начиная с 2001 года, имеет ярко выраженную тенденцию к росту. Если в 2000 году значение данного показателя равнялось 11%, то в 2002–2003 годах — уже 12%, а в 2005 году — 13,3% (см. табл. 1).

2. В номинальном денежном выражении объем финансирования образования из бюджетов всех уровней в 2005 году составил 789,9 млрд р. Таким образом, расходы на образование в 2005 году в текущих ценах по сравнению с 2000 годом выросли в 3,7 раза при увеличении расходной части консолидированного бюджета страны в 2,9 раза, т.е. росли опережающим темпом.

Таблица 1

Расходы на образование из средств консолидированного бюджета РФ¹.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего:						
млрд р.	214,7	277,8	409,4	475,6	593,4	789,9
в % от общих расходов консолидированного бюджета РФ	11,0	11,5	12,0	12,0	12,7	13,3
Федеральный бюджет:						
млрд р.	38,1	54,5	81,7	99,8	121,6	162,1
в % от расходов на образование из средств консолидированного бюджета РФ	17,7	19,6	20,0	21,0	20,5	20,5
Консолидированные бюджеты субъектов РФ:						
млрд р.	176,6	223,3	327,7	375,8	471,8	627,8
в % от расходов на образование из средств консолидированного бюджета РФ	82,3	80,4	80,0	79,0	79,5	79,5

3. Рост государственных расходов на поддержание и развитие образования нельзя не признать как положительный фактор. Даже в сопоставимых ценах эти расходы за период

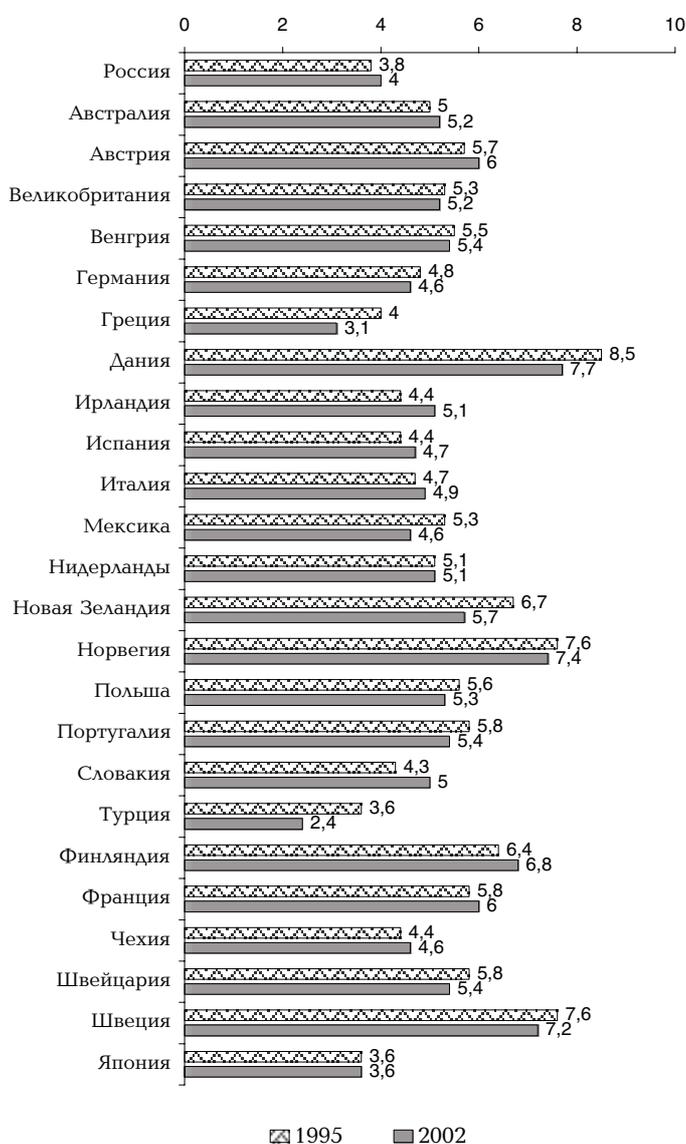
¹ Экономика образования в зеркале статистики: 2006. Информационный бюллетень. — М.: ГУ–ВШЭ, 2006. — С. 8.

2000 – 2005 годов возросли на 70%. Однако их уровень все еще не подошел к позициям 1991 года, отставание в сопоставимых ценах достигает 13%.

4. Государственные ассигнования из федерального бюджета в 2005 году достигли 162,1 млрд р. (20,5% от расходов на образование из средств консолидированного бюджета РФ), из консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации – 627,8 млрд р. (79,5% в совокупном объеме бюджетных расходов на образование). В 1995 году аналогичные показатели составляли соответственно 15,7% и 84,3%, что отражает тенденцию возрастания роли федерального бюджета в финансировании системы образования.

5. В последнее десятилетие в Российской Федерации наблюдается неустойчивая динамика такого показателя, как доля государственных ассигнований на образование в структуре валового внутреннего продукта страны. Максимальное значение данного показателя было отмечено в 1997 году (4,8%), затем имело место его снижение вплоть до минимального значения в 2000 году (2,9%). В 2002 году удельный вес расходов на образование в ВВП составил 3,8%, а в 2005 – 3,7%.

Рис 1. Государственные расходы на образование в процентах к ВВП в России и отдельных странах ОЭСР: 2002 г.²



² Экономика образования в зеркале статистики: 2006. Информационный бюллетень. – М.: ГУ – ВШЭ, 2006. – С. 9.

6. В странах ОЭСР расходы на образование составляют в среднем 5,4% ВВП и достигают 7,6% в Швеции и Норвегии. Лидирующие позиции по данному показателю занимает Дания, в которой на образование затрачивается 8,5% валового внутреннего продукта страны. Россия опережает лишь Турцию и Японию, где расходы государства в образовательной сфере составляют 3,6% ВВП (см. рис. 1).

7. В 1995–2000 годах темпы роста государственных ассигнований были примерно одинаковыми для всех уровней образовательной системы. Однако с 2001 года преимущественное положение получает высшее образование. За этот период расходы государства в фактических ценах увеличились в системе ВПО в 3,7 раза, на среднее профессиональное образование – в 3,1 раза, в системе НПО – в 2,2 раза, на общее образование – в 2,5 раза, на дошкольное образование – в 2,7 раза.

Таблица 2

**Расходы на образование из средств консолидированного бюджета
РФ по статьям функциональной классификации**
(млрд р., в фактических ценах)³.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Дошкольное образование	32,0	42,7	62,3	72,1	91,7	113,0
Общее образование	107,9	144,0	215,3	236,6	298,1	355,9
Начальное профессиональное образование	13,4	17,7	26,8	30,4	35,6	39,4
Среднее профессиональное образование	10,2	14,1	20,1	24,1	30,5	43,2
Высшее профессиональное образование	24,4	34,0	48,4	61,2	76,9	125,9
Переподготовка и повышение квалификации	1,4	2,0	3,1	3,7	4,7	6,3
Молодежная политика и оздоровление детей	14,4
Прикладные научные исследования в области образования	1,9

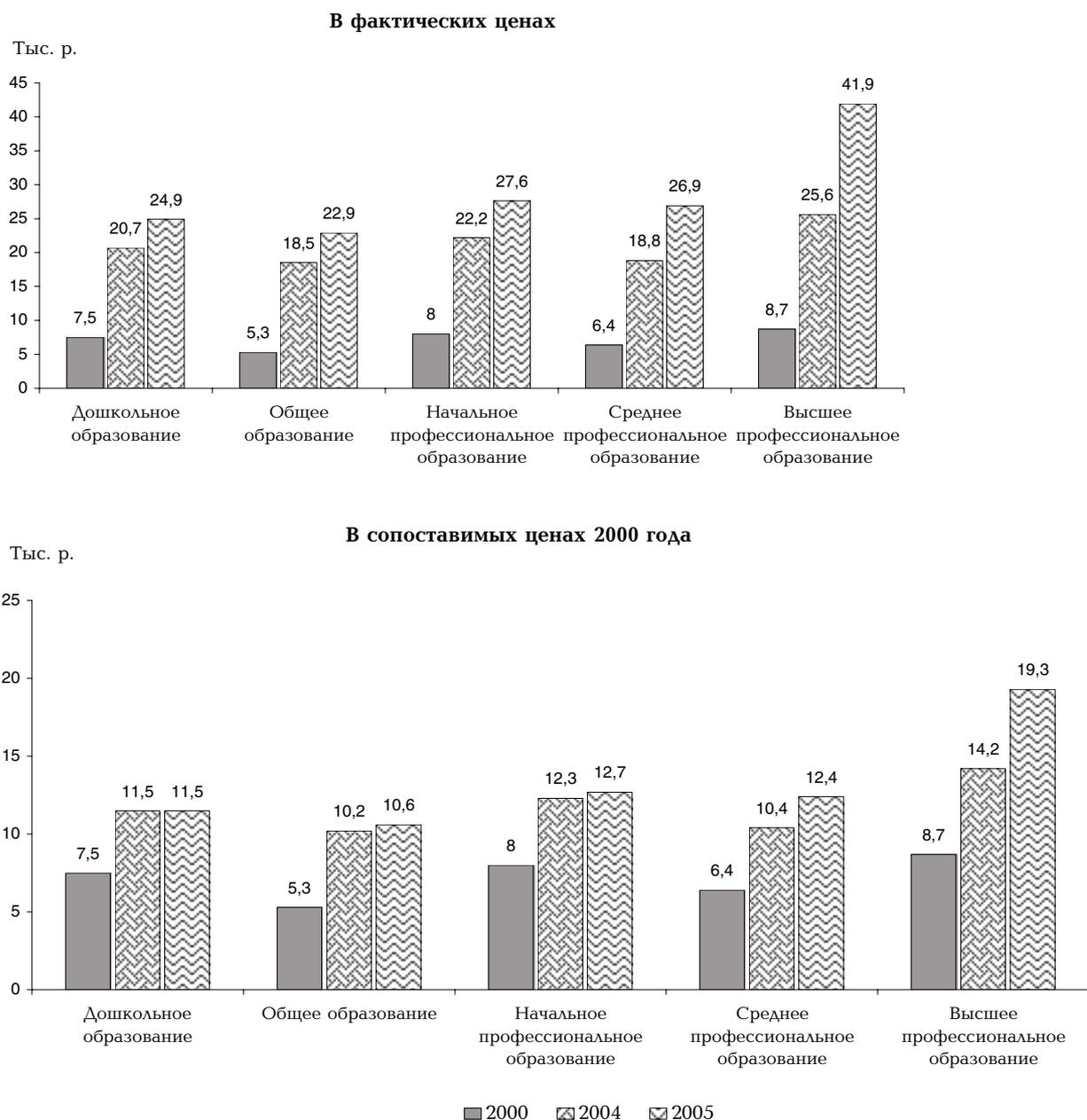
8. В 2005 году расходы на высшее образование из средств консолидированного бюджета Российской Федерации по сравнению с 1995 годом возросли в сопоставимых ценах в 2,3 раза. За этот же период бюджетные расходы на среднее профессиональное образование увеличились в 1,5 раза, на начальное профессиональное – на 13,0%, дошкольное – на 12,5% и общее – на 17,4%. Таким образом, и в фактических, и в сопоставимых ценах государственные расходы на высшее образование растут быстрее, чем расходы на развитие других уровней образовательной системы.

9. В 2005 году доля государственных расходов на дошкольное образование составила 0,5% ВВП, на общее образование – 1,7% ВВП, на начальное профессиональное образование – 0,2% ВВП, на среднее профессиональное образование – 0,2% ВВП и на высшее образование – 0,6% ВВП.

10. В среднем по странам ОЭСР расходы на образование средней ступени (общее образование и начальное профессиональное образование) достигают 3,7% ВВП. Россия по этому показателю близка к таким странам, как Перу (1,9% ВВП) и Уругвай (1,7% ВВП). Удельный вес государственных расходов на среднее и высшее профессиональное образование в Российской Федерации также существенно ниже, чем в наиболее благополучных в этом отношении странах – Норвегии (2,1% ВВП), Швеции (2,2% ВВП) и Дании (2,7% ВВП).

³ Экономика образования в зеркале статистики: 2006. Информационный бюллетень. – М.: ГУ–ВШЭ, 2006. С. 62.

Рис 2. Расходы из средств консолидированного бюджета РФ в расчете на одного учащегося по уровням образования⁴.



11. В 2005 году на воспитание одного дошкольника государством выделялось 24,9 тыс. р., на обучение одного школьника — около 23 тыс. р., на учащегося в системе НПО — 28 тыс. р. Расходы государства на одного студента, обучающегося на бюджетной основе, составили в учреждениях СПО 27 тыс. р., а в высших учебных заведениях — 42 тыс. р. (см. рис. 2). Это даже выше, чем средняя стоимость платного обучения в этих учреждениях (соответственно 17,4 тыс. р. и 32,0 тыс. р. в год). Однако в сопоставимых ценах сдвиги не столь значительны: в 2005 году по сравнению с 2000 годом удельные расходы бюджета почти на всех уровнях образования увеличились менее чем в 2 раза. Исключение составляют лишь высшие учебные заведе-

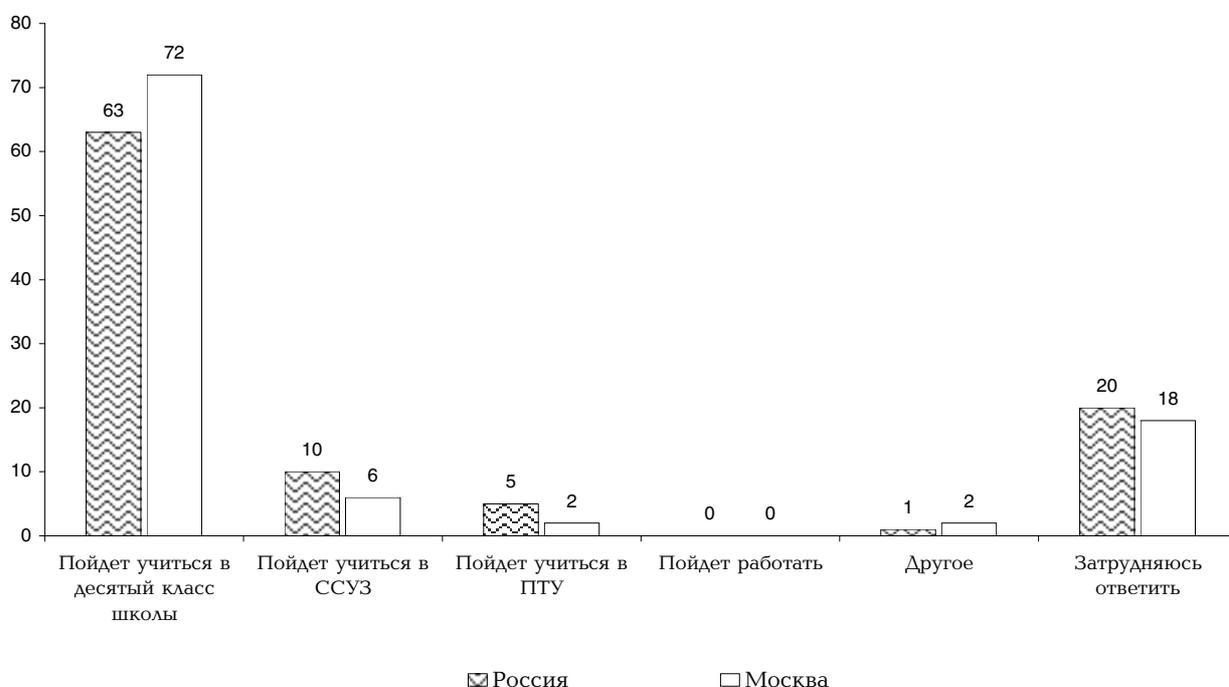
⁴ Экономика образования в зеркале статистики: 2006. Информационный бюллетень. — М.: ГУ-ВШЭ, 2006. — С. 20.

ния. Их удельное финансирование за период 2000–2005 годов даже в сопоставимых ценах возросло в 2,2 раза.

12. В подавляющем большинстве стран государственные объемы финансирования образования в расчете на одного обучающегося возрастают с повышением ступени образования. В России эта закономерность в определенной степени нарушается: затраты на одного воспитанника дошкольного образовательного учреждения выше, чем на одного школьника, а затраты на учащегося в системе НПО выше, чем на одного студента учреждения среднего профессионального образования.

13. В стране сохраняется *навес высшего образования* – перепроизводство дипломированных специалистов по сравнению не только с текущими, но и перспективными потребностями экономики. Оно поддерживается и со стороны семей, и со стороны работодателей. В настоящее время около 88% семей предпочитают, чтобы их дети получили высшее образование и 57,4% готовы за это платить. На этом фоне ориентация на среднее и начальное профессиональное образование ничтожна: если после 9 класса продолжить обучение в общеобразовательной школе планируют 62% обучающихся в обычных и 70% – в специальных школах, то идти в техникум – только 11% и 9%, а в ПТУ – 5% и 2% соответственно. При этом есть еще 20% неопределившихся, и именно из них рекрутируются, как правило, учащиеся учреждений НПО и СПО. Но и это еще не все. В 2006 году с 38 до 47% (!) выросла доля выпускников техникумов, которые вообще не собираются работать по полученной специальности, а намерены сразу поступать в вузы.

Рис. 3. Распределение ответов родителей учащихся 1–9 классов школы на вопрос: «Что будет делать ребенок после окончания 9-го класса школы?»

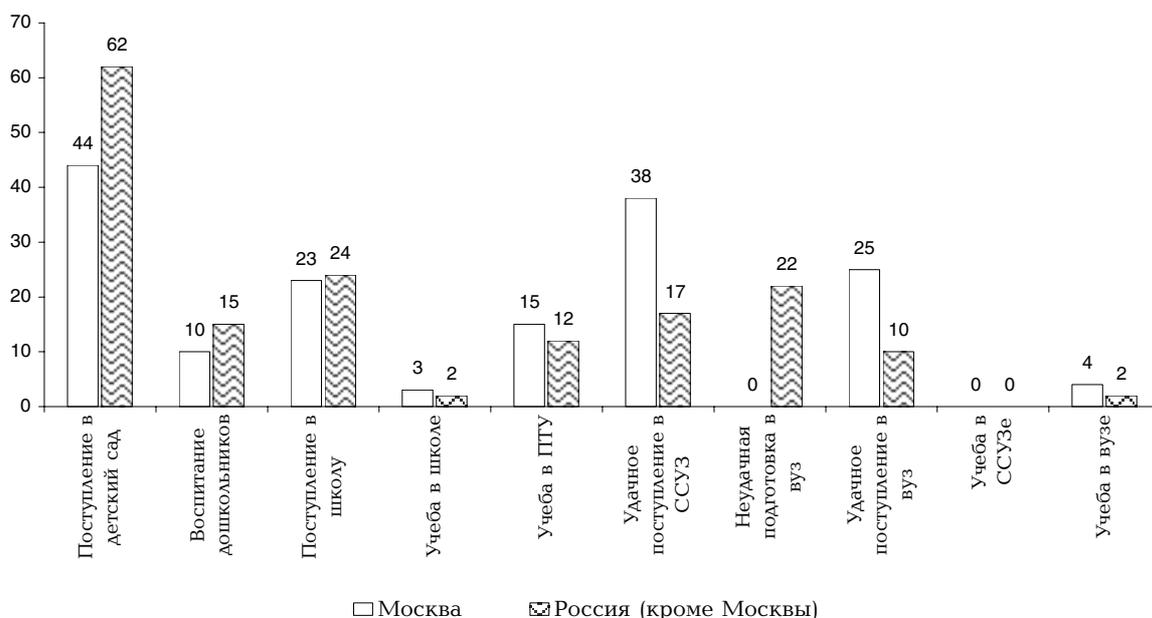


2. СЕМЬИ НА РЫНКАХ ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

В ходе опросов четвертой волны «Мониторинга экономики образования» было проведено 9000 интервью по общероссийской выборке (в т.ч. в Москве) и дополнительно 3000 интервью — по московской выборке. Каждое интервью, как и в ходе третьей волны мониторинга, состояло из двух частей: первая посвящалась учебе детей, а вторая — взрослых. Результаты проведенных опросов показали следующее:

1. На всех уровнях образования детей большинство семей тратят деньги. Единственное исключение — поступление в детский сад: около двух третей поступлений в регионах (62%) и от трети до половины поступлений в Москве (44%) обходятся без затрат со стороны семьи.

Рис. 4. Доли семей, не имевших затрат на образование ребенка (в процентах от числа семей с детьми на данной стадии образования)



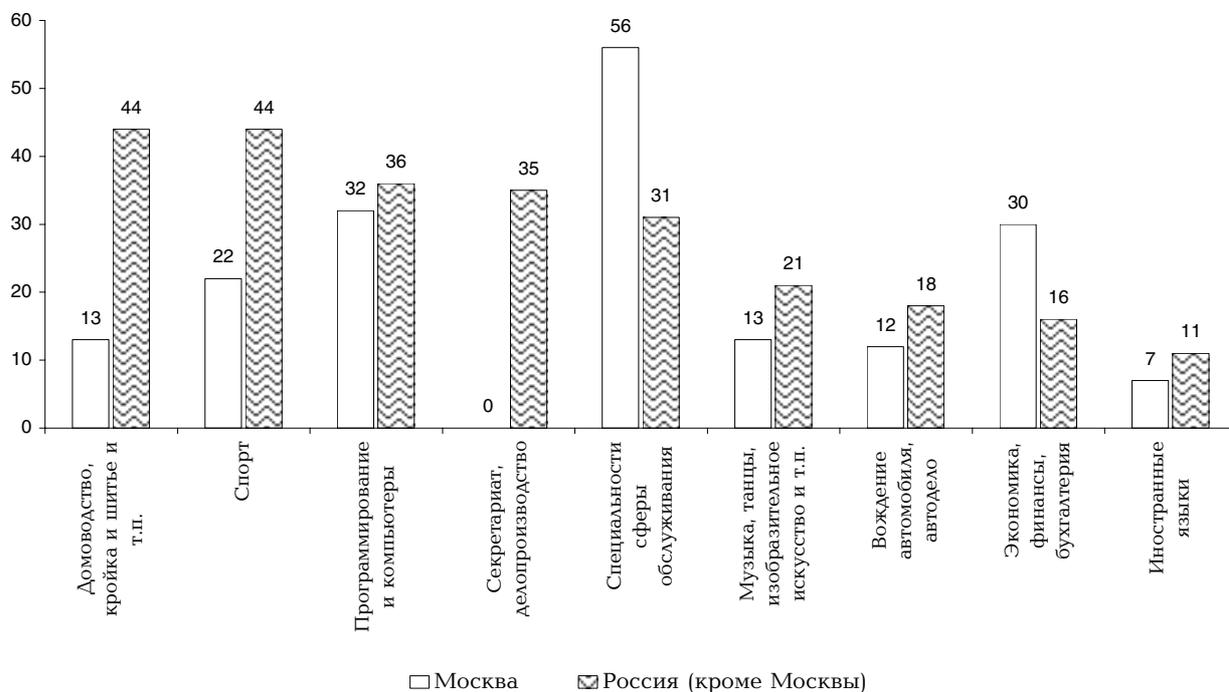
2. Поступление ребенка в школу в 2005/06 учебном году не потребовало трат примерно от каждой пятой семьи (23–24%), поступление в ПТУ — примерно от каждой седьмой-восьмой семьи (12–15%). Более трети семей в Москве (38%) не тратили денег на поступление ребенка в ССУЗ, причем вне столицы такое бывало более чем вдвое реже (17%).

3. Менее однозначна ситуация с поступлением в вуз. В Москве поступление без дополнительных трат случается чаще, чем в других регионах (25% против 10%). Отметим также, что семьи, в которых поступление в вуз окончилось неудачей, чаще, чем семьи успешно поступивших детей, ничего не платили.

4. Важно отметить, что ни в школе, ни в ССУЗе, ни в вузе доля семей, не плативших за обучение ребенка, не превышает 4%, причем аналогичный вывод был сделан нами и по данным исследований третьей волны. Таким образом, **полностью бесплатного образования уже сегодня не существует ни на одной из стадий образовательного процесса.**

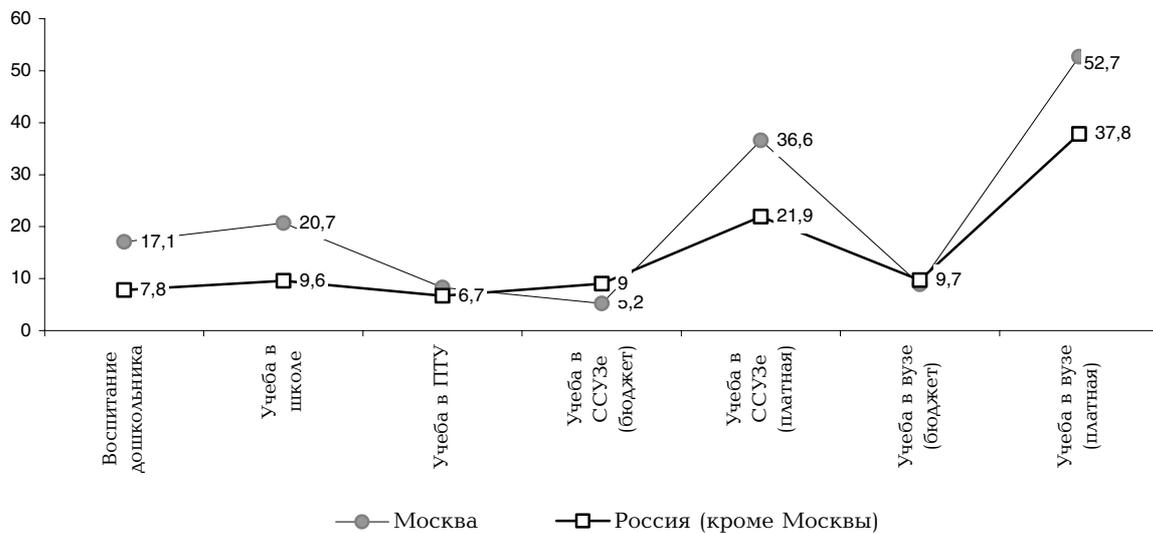
5. Дополнительное образование ребенка за пределами Москвы нередко обходится без затрат: почти в половине случаев (44%), если речь идет о домоводстве или спорте, более чем в трети случаев (35–36%) – если о компьютерных предметах или делопроизводстве. По остальным направлениям дополнительного образования детей полностью бесплатное обучение встречается не чаще, чем в каждом пятом случае. В столице полностью бесплатное дополнительное образование детей распространено меньше, чем в регионах. Например, дополнительное обучение домоводству и спорту бывает в Москве бесплатным в два-три раза реже, чем за ее пределами. На этом фоне резко выделяются своей относительной бесплатностью два направления учебы: специальности сферы обслуживания (56% против 31% в регионах) и экономико-финансовые специальности (30% против 16%).

Рис. 5. Доли семей, не имевших затрат при дополнительном образовании ребенка
(в процентах от числа детей, получавших данное образование)



6. Что касается величины затрат, то наибольший их размер выявлен при учебе в вузе на платной основе: для московских семей – в среднем 52,7 тыс. р. в год, а для остальных семей – 37,8 тыс. р. в год. Учеба детей в вузах на бюджетной основе тоже требует от семьи затрат, хотя и в 4–6 раз меньших, чем на платной основе: 8,9 и 9,7 тыс. р. в год соответственно.

Рис. 6. Расчетные годовые затраты семьи на обучение или воспитание ребенка, 2005/06 учебный год
(тыс. р. в год)



7. В целом можно отметить, что на большинстве уровней образования затраты московских семей примерно в 1,5–2,5 раза превышают аналогичные затраты жителей других регионов страны. Исключение составляет обучение в ПТУ, где разрыв в затратах существенно меньше (8,3 тыс. р. в Москве и 6,7 тыс. р. в регионах), а также обучение в ССУЗах и вузах на бюджетной основе, где москвичи тратят даже меньше (5,2 против 9,0 тыс. р. и 8,9 против 9,7 тыс. р.).

8. Несмотря на то, что дошкольное образование в России не является обязательным, услугами детских садов пользовалось подавляющее число семей дошкольников (81%).

9. Самые посещаемые дошкольные воспитательные учреждения – муниципальные детские сады: туда ходили 77% от числа всех дошкольников, тогда как в ведомственные детсады – лишь 4%. При этом и в столице, и в провинции муниципальные детсады в среднем требуют от семьи меньших затрат, чем ведомственные. Тем не менее, по результатам трех последних волн опросов наблюдается рост самооценок затрат домохозяйств на воспитание детей в муниципальных дошкольных учреждениях.

10. Подавляющее большинство семей нынешних первоклассников (70% в РФ и 75% в столице) затратили определенные средства на подготовку ребенка к школе. Чаще всего покупались учебники, книги, канцелярские и другие сопутствующие товары (52%). Каждая пятая семья вносила официальную плату за подготовку ребенка к школе (22%). Кроме этого, 4% семей оплачивали подготовительные занятия у частных репетиторов. В 9% случаев прием в школу требовал от родителей неофициальных подарков или денежных взносов, в 7% случаев – официальных взносов.

11. Образовательные траектории начинают формироваться уже на этапе выбора школы – обычной или специализированной. После завершения основного школьного образования учащиеся спецшкол заметно чаще учеников обычных школ (70% против 62%) планируют продолжить обучение в старших классах.

12. Полученные результаты позволяют предположить, что более высокая доля ориентированных на высшее образование в специализированных школах по сравнению с обычными школами объясняется тем, что родители учеников школ с явно декларируемой специализацией изначально нацелены на прямую образовательную траекторию – из школы сразу в вуз опреде-

ленного профиля, в то время как родители школьников из обычных школ могут рассматривать более широкий спектр образовательных стратегий для своего ребенка.

13. Выбирая вуз, семьи абитуриентов по преимуществу ориентируются на представления (в известном смысле романтические) об интересной специальности, а семьи студентов оценивают качество вузов в первую очередь по их репутации и уровню квалификации преподавателей.

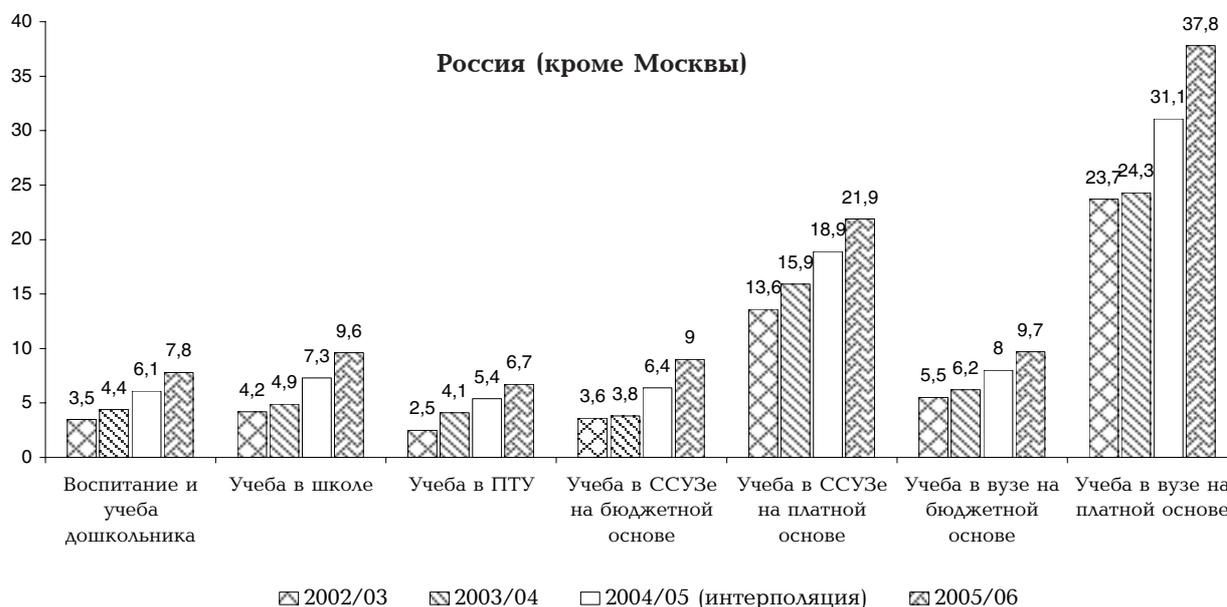
14. Судя по полученным результатам, рынок кредитов на высшее образование пока еще только начинает формироваться: лишь 8% семей первокурсников уже воспользовались такой возможностью, 11% — хотели бы взять кредит под приемлемый для себя процент, 73% — не хотели бы этого, остальные 9% — сомневаются.

15. Детальный анализ расходов российских и московских студентов показывает, что у 40% семей учащихся вузов (нижние две квантили при делении на пять равнонаполненных групп) объемы расходов практически одинаковы. Значительный разрыв в тратах между Москвой и регионами начинается с третьей квантили. Схожая ситуация наблюдается в отношении 60% семей учащихся ССУЗов — здесь различия в объемах трат проявляются начиная с четвертой квантили.

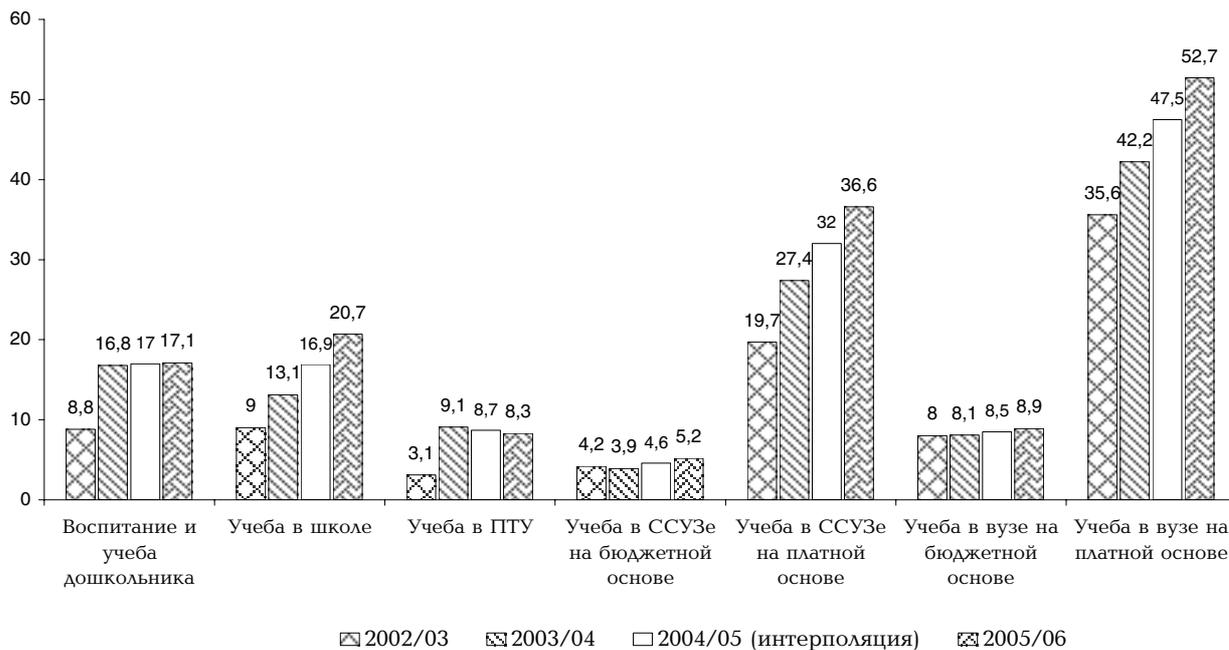
16. Таким образом, хотя в среднем московским домохозяйствам получение высшего и среднего специального образования обходится дороже, чем домохозяйствам по стране в целом, московский рынок образовательных услуг предоставляет семьям из российских регионов получить диплом московского вуза или ССУЗа, инвестируя при этом средств не больше, чем в своих регионах. Разумеется, речь при этом идет не о самых престижных вузах и ССУЗах столицы, а об учреждениях, которые по уровню, скорее всего, вполне сопоставимы с уровнем региональных образовательных учреждений.

17. Усредненная динамика трат за весь период наблюдений (с 2002/03 учебного года) такова: выше всего — 39–40% — среднегодовые темпы роста затрат на обучение в ПТУ, причем как в столице, так и за ее пределами. Вне Москвы затраты семьи на бюджетного студента ССУЗа, школьника и дошкольника увеличивались в среднем примерно на треть в год. Обучение на бюджетной основе в вузе, а также платное обучение в вузе и ССУЗе дорожало каждый год примерно на одну пятую или одну шестую часть. В Москве затраты на школьника росли ежегодно на треть (32%), на дошкольника и платного студента ССУЗа — на четверть (23–25%), тогда как на бюджетного студента ССУЗа — всего на 7%, а вуза — всего на 3% в год, т.е. ниже темпов инфляции.

Рис. 7. Динамика расчетных годовых затрат семьи на обучение ребенка



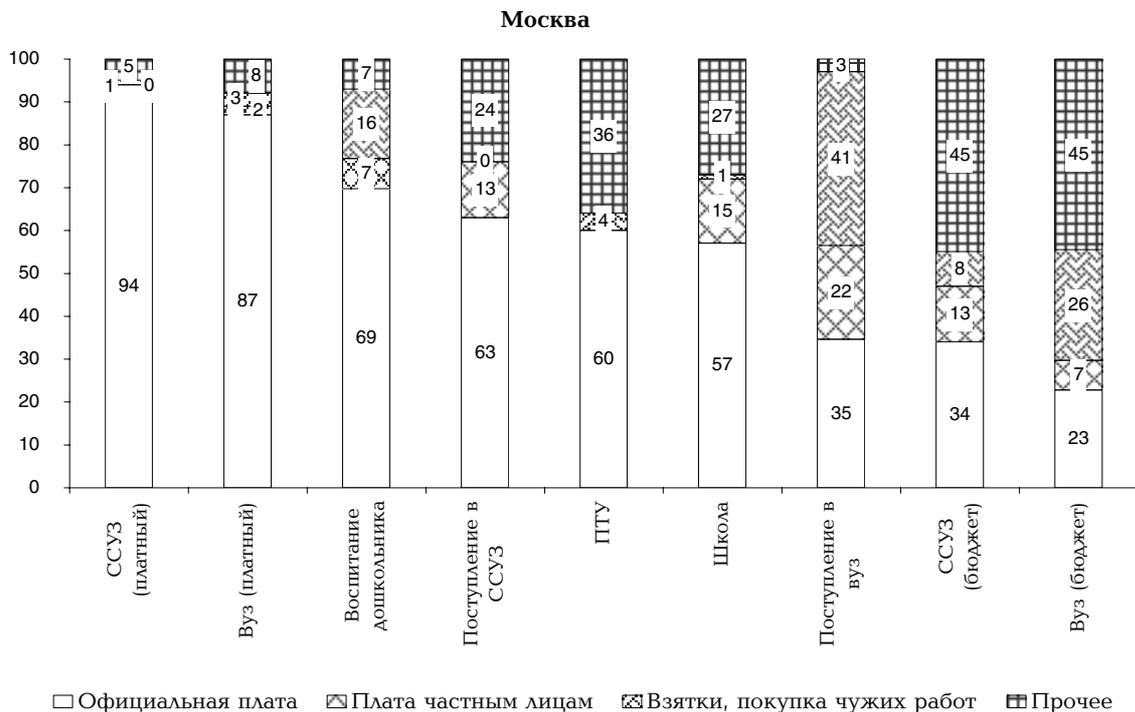
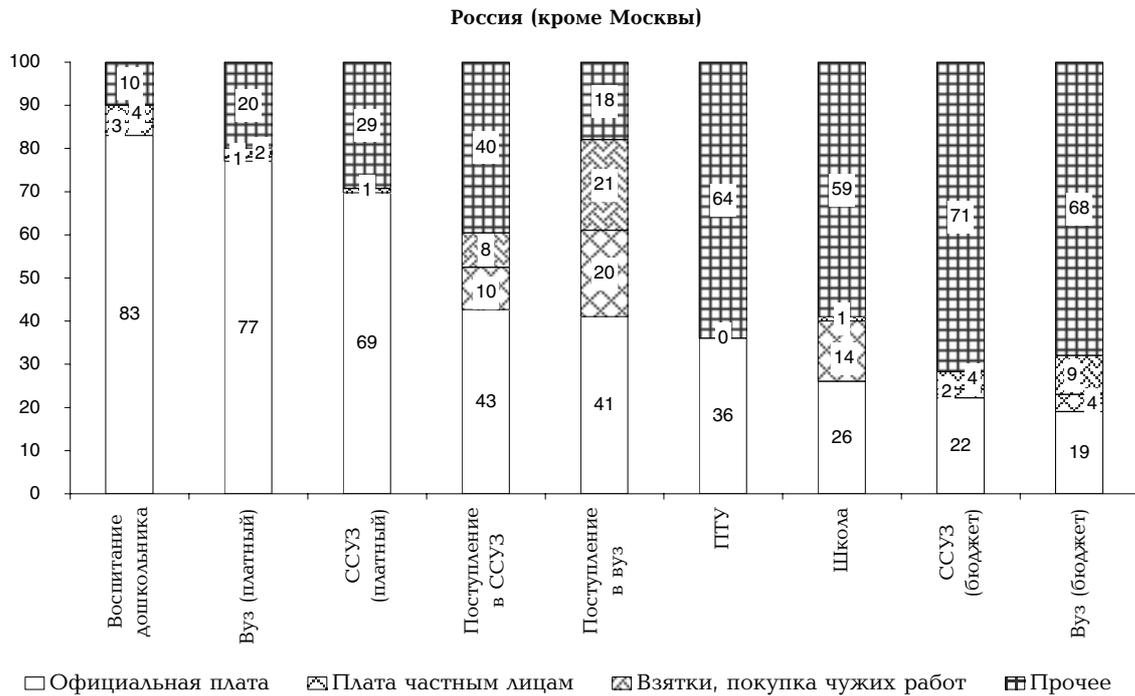
Москва



18. По сравнению с показателями 2003/04 учебного года, оценка которых была проведена в ходе предыдущего обследования, в регионах заметный рост затрат зафиксирован на всех стадиях образовательного процесса. Особенно сильно — более чем в полтора раза (с 24,3 до 37,8 тыс. р.) — там выросли траты на платное обучение в вузе. В столице тоже продолжился рост расходов домохозяйств, но не на всех стадиях образовательного процесса. Так, почти не выросли расходы семей на воспитание дошкольника, а также на бюджетное образование в ССУЗах и вузах. А траты на учебу ребенка в ПТУ даже чуть снизились. (В последнем случае можно говорить об определенной коррекции после резкого скачка затрат, зафиксированного по данным предыдущего замера).

19. Вне столицы наибольшую часть в тратах на дошкольника и наименьшую — на бюджетного студента вуза составляют официальные платежи. В составе остальных трат преобладают сопутствующие расходы: на покупку учебников и т.п. Исключение в этом плане представляет поступление в вуз, где основную часть остатка составляют неофициальные (плата частным лицам) и криминальные (взятки) расходы. Заметную долю составляют такие траты и при поступлении в ССУЗ, а также при обучении в ССУЗе и, особенно, в вузе на бюджетной основе. Заметим, что при платной учебе в вузе неофициальные траты по абсолютной величине такие же, как при бюджетном образовании, но, по сравнению с официальной платой за обучение, они относительно малы. В столице указанные выше закономерности сохраняются, причем они выражены еще более резко. В составе расходов на поступление в вуз неофициальные платежи, включая взятки, преобладают над официальными.

Рис. 8. Структура затрат на образование ребенка
(проценты)



20. В 17% московских и в 15% немосковских домохозяйств есть хотя бы один взрослый, который обучался в текущем учебном году. Практически в половине случаев (51% – в Москве и 47% – в других регионах) речь идет о курсах профессиональной подготовки или повышения квалификации. Обучение в вузе суммарно составляет 21%, причем и в Москве, и за ее пределами. Однако жители столицы заметно чаще, чем жители других регионов, обучаются в рамках второго высшего образования или в магистратуре (6% против 2%), а жители других регионов –

по программе подготовки бакалавра или специалиста. Компьютерные курсы заметно более распространены в регионах (14% против 7%), а языковые — в столице (6% против 2%). Другие виды обучения взрослых, включая разного рода любительские курсы, распространены менее широко.

21. Чем выше образовательный статус домохозяйства, тем больше включенность взрослых членов семьи в образовательный процесс. Так, взрослые, получающие дополнительное образование, есть в 61% семей с высшим образованием, в 26% семей со средним специальным образованием и только в 5% семей со средним общим образованием и ниже.

22. Переподготовкой и повышением квалификации чаще других занимаются руководящий персонал и специалисты (первые составляют 21% от числа всех обучавшихся по этим направлениям в 2005/06 учебном году взрослых, а вторые — 42%). При этом активнее других в систему переподготовки включены работники системы образования (19%), промышленности (16%), здравоохранения (9%) и сферы услуг (9%), работники транспорта и связи (8%).

23. Взрослые, которые учатся, более успешны на своей нынешней работе. Их чаще ценит начальство (49% против 42%), они имеют возможность проявлять самостоятельность (46% против 27%), работа соответствует их склонностям (25% против 9%), у них хорошие возможности для профессионального роста.

24. Указанный респондентами среднемесячный заработок на основном месте работы у тех, кто учится, в среднем несколько выше, чем у тех, кто не учится. Для Москвы эти различия статистически незначимы, а для регионов — значимы.

25. Среди тех, кто учится, заметно выше доля безусловно довольных своей работой (39% против 27%). Соответственно взрослые, которые учатся, значительно реже согласились бы сменить свою работу ради более высокой зарплаты на неквалифицированную, нетворческую, однообразную, с жестким графиком (15% против 19% в Москве и 35% против 41% в регионах).

26. В силу названных причин у взрослых наиболее типичным стимулом для дополнительного образования, как и в предыдущей волне МЭО, служит потребность **в новых знаниях на нынешней работе** (64% обучающихся взрослых). Гораздо менее распространены такие мотивы, как интерес (19%), стремление найти более высокооплачиваемую или более интересную работу (соответственно 10% и 7%). В регионах заметен также мотив улучшения условий своего труда (5%).

27. Данные текущей волны МЭО свидетельствуют о том, что все большее число обучающихся взрослых (50% против 28% в прошлом учебном году) готовы платить и платят в ходе дополнительного обучения.

28. И в столице, и за ее пределами наибольших личных инвестиций требует обучение в вузе: от 27 до 32 тыс. р. в год. Обучение на курсах или в институте повышения квалификации требует примерно 3 тыс. руб. в столице и 5 тыс. р. за ее пределами, на языковых или компьютерных курсах — 15 и 4 тыс. р. соответственно, а на учебу вождению, рисованию, музыке, танцам, вязанию, спорту и т.п., то есть ради собственного или семейного интереса — 9 и около 18 тыс. руб. соответственно. Основная часть этих трат относится к периоду обучения, но заметны и расходы, связанные как с поступлением, так и с окончанием этой учебы.

3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ УЧРЕЖДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Всего по репрезентативной всероссийской выборке обследовано 1248 учреждений, в том числе 532 вуза (из них: 164 – московских и 368 – других городов, 339 – государственных и 193 – негосударственных); 393 – учреждения СПО (из них: 107 – московских и 286 – других городов, 364 – государственных и 29 – негосударственных); 323 учреждения НПО (все государственные, из них: 42 – московских и 281 – других городов).

1. По мнению руководителей образовательных учреждений всех трех уровней, наилучшим образом свидетельствуют о качестве образования в данном учебном заведении два индикатора: спрос на выпускников и мнение обучающихся и их родителей. На уровнях СПО и ВПО лидирует также показатель конкурса среди поступающих. Часто назывались еще три показателя: известность выпускников, руководителей и преподавателей, строгость обучения (возможность отчисления) и доступность компьютеров, оргтехники, Интернета. На более высоких уровнях к ним добавились прозрачность и объективность процедуры вступительных и промежуточных испытаний, тогда как на более низких уровнях критериями чаще выступали уровень зарплаток выпускников и наличие программ социальной поддержки нуждающихся студентов.

В то же время для принятия решения о финансировании образовательного учреждения респонденты советуют государству ориентироваться на спрос на выпускников и состояние объектов инфраструктуры. Также, по мнению в основном руководителей учреждений НПО, должны учитываться уровень зарплаток преподавателей и мнение обучающихся и их родителей, тогда как на уровне ВПО были бы эффективнее показатели конкурса, рейтинга Министерства образования и науки Российской Федерации и интенсивности научных исследований (см. табл. 3).

Таблица 3

Индикаторы качества образовательного процесса

(в процентах от числа опрошенных по каждому уровню образования)

	Свидетельствуют о качестве образовательного процесса			Должны учитываться учредителем при принятии решений о финансировании		
	ВПО	СПО	НПО	ВПО	СПО	НПО
Спрос на выпускников	58	58	72	44	56	54
Мнение обучающихся и их родителей	48	55	66	17	19	31
Конкурс среди поступающих	51	51	29	34	30	16
Известность руководителей и преподавателей	41	36	38	18	16	15

	Свидетельствуют о качестве образовательного процесса			Должны учитываться учредителем при принятии решений о финансировании		
	ВПО	СПО	НПО	ВПО	СПО	НПО
Известность выпускников	38	45	40	15	18	12
Строгость обучения (возможность отчисления)	32	31	30	6	7	4
Доступность компьютеров, оргтехники, Интернета	26	32	29	10	16	16
Прозрачность и объективность процедуры вступительных и промежуточных испытаний	24	28	10	7	6	4
Интенсивность научных исследований	29	9	4	26	9	9
Рейтинг Министерства	22	11	7	27	12	7
Состояние объектов инфраструктуры	20	16	16	26	24	30
Уровень зарплат выпускников	15	19	30	3	6	6
Наличие программ социальной поддержки нуждающихся студентов	4	11	25	7	13	23
Уровень зарплат преподавателей	8	10	12	18	22	31
Цена за обучение	11	6	4	19	16	14
Наличие международных программ	17	6	4	8	5	3
Наличие интернет-портала	6	3	2	2	2	3
Известность студенческих организаций	4	6	1	2	1	2

2. По показателям обеспеченности в процентах к необходимому уровню наблюдается устойчивое улучшение положения с учебным оборудованием (за два года этот показатель вырос примерно на 7 п.п. и достиг по вузам 81%, по СПО 75%, по НПО 67%).

Выросла также обеспеченность средствами для повышения квалификации преподавателей, особенно в СПО и НПО (на 12–13 п.п., тогда как по вузам на 6 п.п.), однако объемы средств все же далеки от желаемых (по вузам обеспеченность составляет только 63%, по СПО и НПО – чуть выше – 65 и 68%).

По вузам возросла также обеспеченность учебными площадями, мебелью и инвентарем (с 84–85% до 88%). На уровнях СПО и НПО значительный рост демонстрирует доступ в Интернет (за два года на 20 п.п., но запросы учреждений гораздо выше: по СПО обеспеченность составляет на сегодняшний день 65%, по НПО 52%). При этом ухудшаются показатели качества информационной инфраструктуры – не успевают обновляться парк компьютеров и другой информационной техники, устаревают компьютерные программы и базы данных. Так, например, хорошее качество компьютеров отмечается только в 61% вузов, 46% и 28% учреждениях СПО и НПО (в 2004 г. таких оценок было на 4–7 п.п. больше), на плохое качество техники указали 7 и 16% руководителей учреждений СПО и НПО (год назад таких оценок было на 3 п.п. меньше) (см. табл. 4).

Таблица 4

Обеспеченность учебного процесса в процентах к необходимому уровню
(среднее по каждому уровню образования)

	ВПО			СПО			НПО		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Квалифицированные преподаватели	88	88	90	88	92	89	85	87	85
Административно-управленческий персонал	–	91	93	–	96	95	–	95	96

	ВПО			СПО			НПО		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Современные учебные программы	87	86	88	80	86	86	78	76	83
Учебные площади	84	85	88	84	88	88	85	91	92
Мебель и инвентарь	85	86	88	74	83	83	72	76	77
Общежития	–	–	81	–	–	87	–	–	85
Учебная и учебно-методическая литература	84	88	88	77	82	82	73	74	72
Компьютеры и др. информационная техника	79	83	83	71	77	82	54	61	62
Научная периодика, научная литература	80	81	81	65	69	68	53	60	54
Доступ в Интернет	76	84	84	47	59	65	31	46	52
Учебное оборудование	75	79	81	68	72	75	60	65	67
Компьютерные программы и базы данных	72	77	76	58	66	65	46	52	50
Научное оборудование и приборы	59	60	70	46	51	63	37	42	51
Средства для повышения квалификации преподавателей	57	60	63	52	61	65	50	57	68
Средства для стимулирования преподавателей	58	58	62	43	50	52	40	47	45

3. Финансовые показатели за последние три года демонстрируют улучшение. Так отметили рост бюджетного финансирования (опережающий инфляцию) 33% государственных вузов и 23% учреждений СПО и НПО. Снижение зафиксировали 7% вузов, 12% учреждений СПО и 23% НПО.

Что касается объемов внебюджетных средств, то их рост отмечают гораздо больше учреждений, нежели снижение: рост, опережающий инфляцию, наблюдался в 43% вузов (в 50% государственных вузов и только в 33% негосударственных), 24 и 28% учреждений СПО и НПО. Снижение отмечалось в 4% вузов, 14 и 16% учреждений СПО и НПО. На уровнях СПО и НПО немосковские учреждения вдвое чаще, по сравнению с московскими, указывали на рост объемов внебюджетных средств.

Одновременно растет фонд оплаты труда преподавателей. Рост, опережающий инфляцию, наблюдался в 43% вузов и 29% учреждений СПО и НПО (чаще это московские учреждения), снижение отмечали 1–3% руководителей.

Положение с финансовыми резервами стабилизировалось на уровне СПО, а на уровне НПО продолжает ухудшаться, на момент опроса доля учреждений, не имеющих таких резервов, составила 76% (по СПО их 65%, по ВПО 43%).

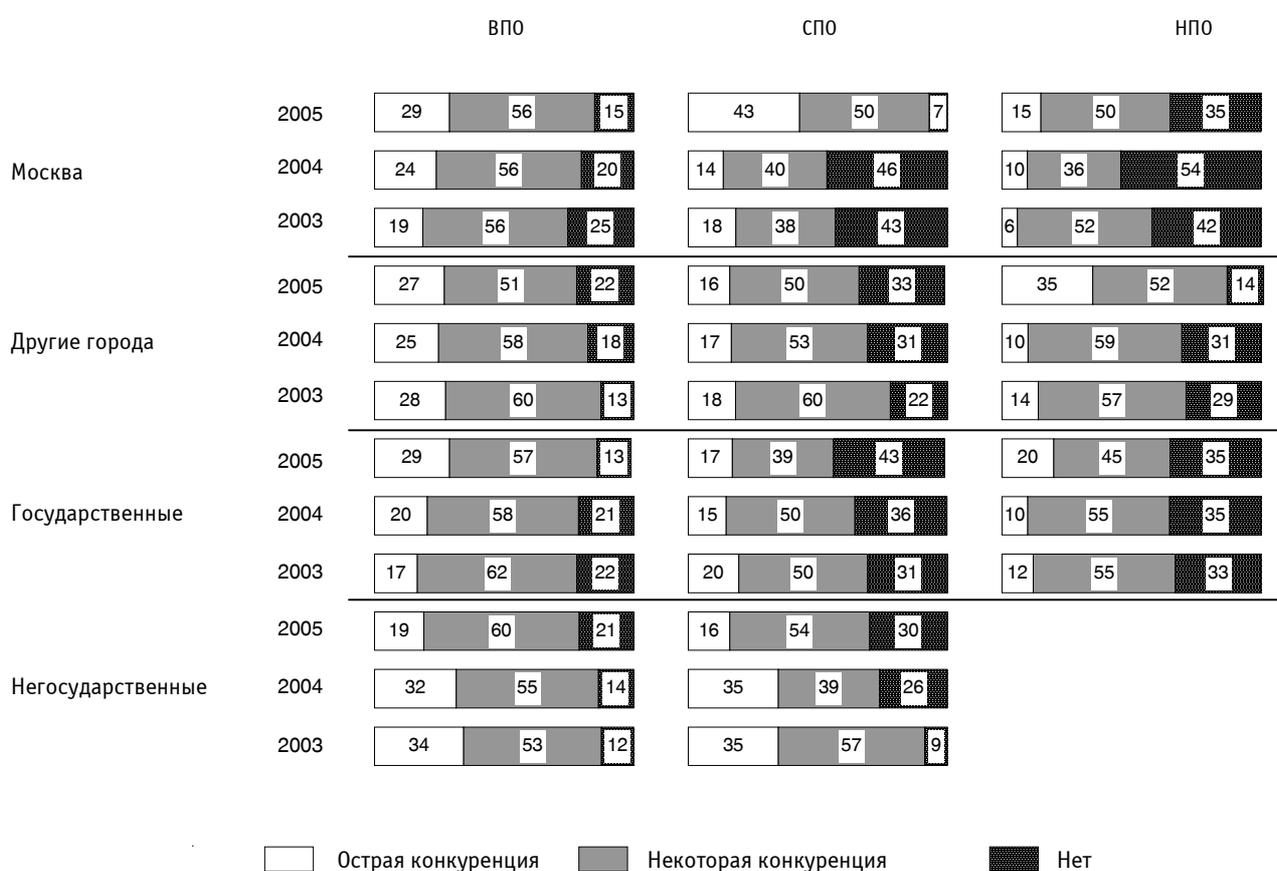
4. Экономические приоритеты (намерения в отношении реализации неожиданного дополнительного финансирования) были названы чаще всего следующие: обновление учебного и научного оборудования (67–82% опрошенных), ремонт / новое строительство учебных помещений / зданий (64–77%), повышение заработной платы (56–68%) и закупка / издание новой учебной и научной литературы (56–61%). Это похоже на латание дыр. Гораздо реже упоминались инвестиции в привлечение новых преподавателей (22–36%), в расширение спектра образовательных программ и услуг (39–42%), в инициативные научные исследования внутри учреждений (15–42%). О снижении платы за обучение упомянули только 9% опрошенных.

5. Влияние на стратегии внутри учебных заведений на уровне СПО и НПО в основном сконцентрировано в руках руководства и учредителей. Кроме этих групп, заметной группой влияния, но только по политике приема учащихся, являются сами учащиеся и их родители. А в области набора курсов и содержания учебных программ заметное влияние оказывают груп-

пы преподавателей. В ВПО влиятельными группами являются также ученый совет и администрации факультетов/отделений. Руководители кафедр оказывают заметное влияние на научную и кадровую политику, а также политику в области набора курсов и содержания учебных программ.

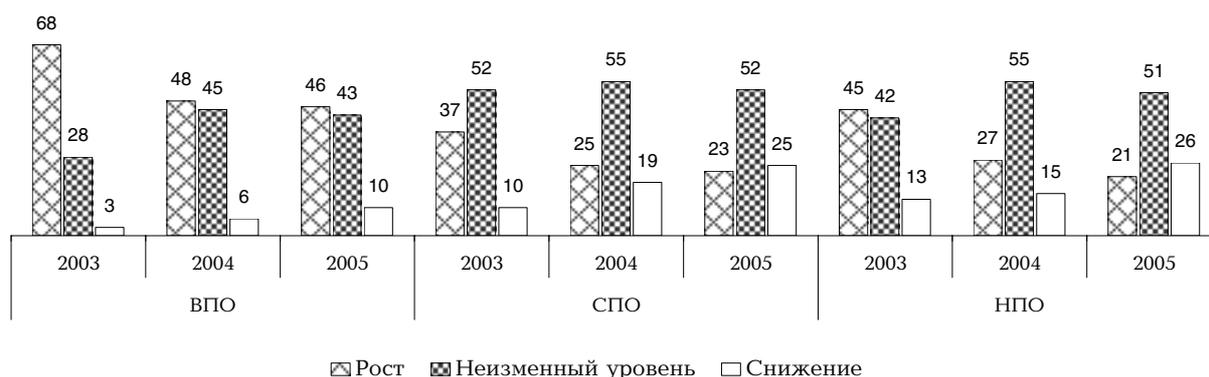
6. Конкуренция на образовательном рынке растет. Ее остроту все чаще отмечают руководители вузов, учреждений СПО и НПО (в ВПО – 29%, СПО – 16%, НПО – 20%). При этом доля учреждений, которые не испытывают конкуренции, остается стабильной (в ВПО это 15%, СПО и НПО – 35%) (см. рис. 9).

Рис. 9. Оценки конкурентной среды
(в процентах от числа опрошенных по каждому уровню образования)

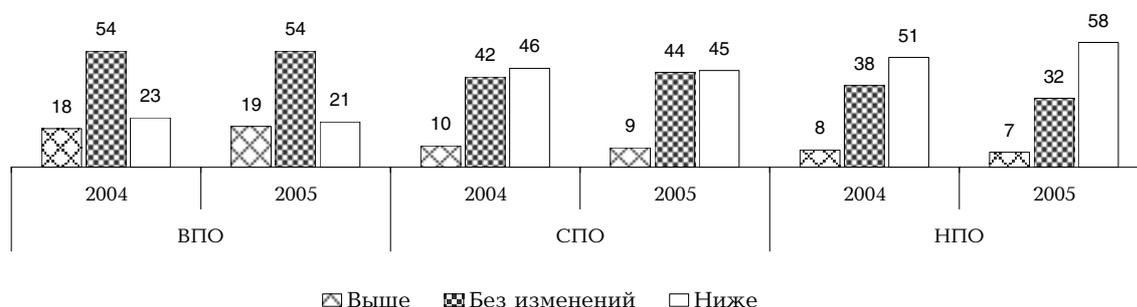


7. Снижение приема учащихся фиксируют вдвое больше руководителей – по ВПО 10% (два года назад было всего 3%), по СПО 25% (было 10%), по НПО 26% (было 13%). Оценка уровня знаний поступающих уже второй год остается низкой – выше, чем в прошлом году этот уровень оценили лишь 19% руководителей вузов, 9 и 7% руководителей СПО и НПО, тогда как назвали его более низким 21, 45 и 58% руководителей (рис. 10).

Рис. 10. Прием учащихся за последние три года
(в процентах от числа опрошенных по каждому уровню образования)



Уровень знаний поступающих по сравнению с прошлым годом
(в процентах от числа опрошенных по каждому уровню образования)



8. Средние цены по основным образовательным программам в ВПО по Москве от 43,9 до 74,4 тыс. р., в других городах почти вдвое ниже — от 22,9 до 32,9 тыс. р. В СПО по Москве от 18,8 до 23,9 тыс. р., в других городах от 11,8 до 14,6 тыс. р. В НПО по Москве от 17,7 до 20,0 тыс. р., в других городах от 9,1 до 12,1 тыс. р.

В государственных вузах цены выше, чем в негосударственных, особенно верхний потолок (по государственным вузам средние цены от 28,1 до 44,8 тыс. р., по негосударственным от 26,1 до 36,6 тыс. р.).

Средние цены на программы дополнительного обучения в ВПО по Москве от 35,1 до 66,5 тыс. р., в других городах от 8,3 до 22,9 тыс. р. В СПО по Москве от 5,4 до 23,2 тыс. р., в других городах от 5 до 7,7 тыс. р. В НПО по Москве от 3,5 до 7,2 тыс. р., в других городах от 3 до 6,7 тыс. р.

Рост цен, опережающий инфляцию, чаще фиксировали респонденты из немосковских учреждений, по сравнению с московскими (34% немосковских и 27% московских вузов; 22 и 14% учреждений СПО и 14 и 7% учреждений НПО).

9. В государственных учреждениях практикуются различные виды платных образовательных услуг. Полностью бесплатное обучение лишь в 6% вузов, 20% техникумов и 64% учреждений НПО. Оплачиваются дополнительные занятия по курсам базовых программ в 10% вузов, 8% техникумов и 5% ПТУ. Оплачиваются дополнительные предметы, не входящие в базовые программы обучения, в 20% вузов, 14% техникумов и 13% учреждений НПО. Обучение полностью платное для тех, кто не поступил на бюджетные места — в 88% вузов, 63% техникумов и 16% учреждений НПО.

10. Основным принципом установления цен на платные образовательные услуги остается покрытие издержек, хотя доля учреждений, его практикующих, постоянно снижается (в ВПО за два года на 10 п.п., эта доля сейчас составляет 51%). Рыночных принципов придерживаются почти треть вузов (23% ориентируются на платежеспособный спрос и 6% — на цены конкурентов), 15% учреждений СПО и 7% учреждений НПО (см. рис. 11).

Рис. 11. Основной принцип установления цен на платные образовательные программы и услуги
(в процентах от числа опрошенных по каждому уровню образования)



11. На вопрос, можно ли повысить плату за обучение, отрицательно ответили 14% ректоров вузов и около трети руководителей учреждений СПО и НПО (30 и 34%). При этом в числе условий, при которых возможно повысить цены, первыми названы улучшение материальной базы (это условие назвали 39–56% опрошенных) и введение специализированных или дополнительных учебных программ, курсов, факультативов (34–40%). Важными условиями, особенно на уровне ВПО, оказались также повышение квалификации преподавателей (25%, в СПО и НПО 14–13%) и уменьшение размеров учебных групп (20%, в СПО и НПО 12%). Гораздо реже упоминались увеличение штата педагогов (6–12%), усиление охраны учебного заведения (4–5%), улучшение питания учащихся (2–5%) и другие условия.

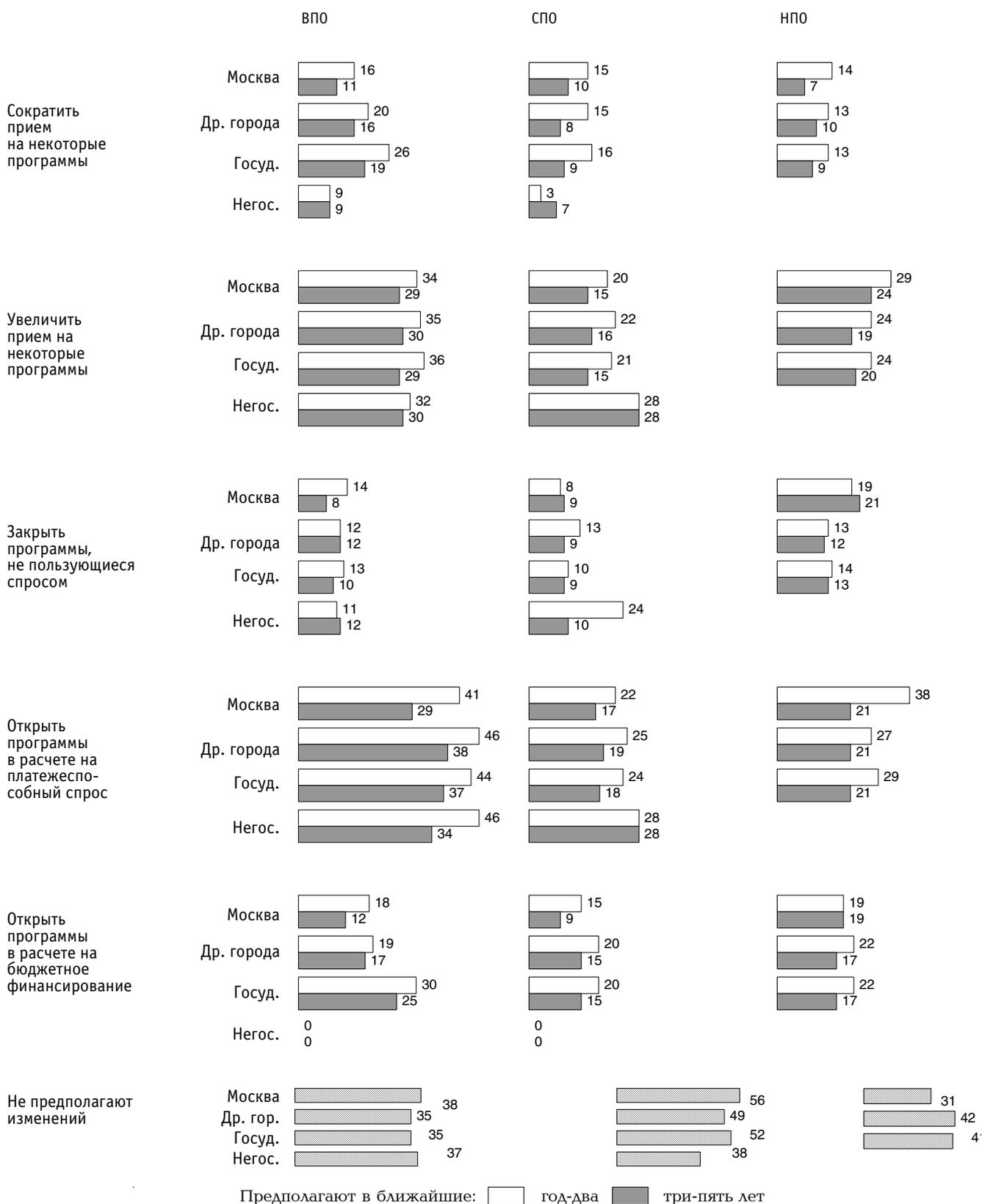
12. Среди программ, которые приносят наибольшие доходы, кроме основных программ были названы программы дополнительного образования (их назвали 15–38% респондентов) и подготовительные курсы (10–24%, а по московским учреждениям СПО и НПО – 41 и 50%). В вузах важными источниками дохода являются программы второго высшего образования (20%), послевузовское образование и научная деятельность (по 5%). На уровне СПО и НПО значительные средства приносит производственная деятельность (5 и 35%, соответственно). Если говорить об основных программах, то их называли в качестве источника дохода далеко не все респонденты – среди вузов только 84%, по СПО – 70% (по Москве лишь 58%), по НПО – 25% (на уровне НПО гораздо чаще называли другие источники – программы дополнительного образования – 38% и производственную деятельность – 35%).

13. Среди видов деятельности, влияющих на повышение репутации учебных заведений, также отмечались программы основного обучения (65–71% опрошенных) и дополнительного обучения (20–29%). Кроме того, важными видами деятельности в этом плане являются также культурно-массовая и спортивная деятельность (12–24%); для вузов – программы второго высшего и послевузовского образования (19 и 20%) и научная деятельность (18%), на уровне НПО – производственная деятельность (24%).

14. Главным стратегическим направлением деятельности учебных заведений является совершенствование структуры образовательных программ. Так, предполагают оптимизировать структуру 64% вузов, 49% учреждений СПО и 59% учреждений НПО. Из основных структурных изменений в вузах чаще всего планируется открытие новых образовательных

программ в расчете на платежеспособный спрос (в ближайшие год-два это собираются сделать 45% вузов, а в перспективе 3–5 лет – 36%). Также имеются намерения в ближайшее время увеличить прием на некоторые программы (34%, а в 3–5-летней перспективе – 30%) (см. рис. 12).

Рис. 12. Структура образовательных программ
(в процентах от числа опрошенных по каждому уровню образования)



Начала снижаться доля тех, кто собирается открыть образовательные программы, рассчитывая на бюджетное финансирование. По ВПО она снизилась на 2–4 п.п., и составляет сейчас 19% (на ближайшие год-два) и 16% (на ближайшие три-пять лет). По НПО снижение чуть быстрее – на 4–7 п.п., и составляет 22 и 17%, соответственно. Наконец, меньше всего планов по закрытию программ, не пользующихся спросом, – на ближайшую перспективу такие планы имеют 12–14% учреждений, а на более дальнюю 9–13%. Такие стратегии слишком оптимистичны – неумение сокращать программы (которое можно объяснить нежеланием конфликтовать) в условиях демографического провала может дорого обойтись коллективам учебных заведений, потому что распыление средств ухудшает качество всех программ, в том числе тех, которые могли быть более успешными при эффективной концентрации ресурсов.

15. Второе стратегическое направление связано с расширением спектра форм предлагаемых образовательных услуг и выходом на другие уровни обучения. Здесь наблюдается высокая активность, особенно в области освоения дистанционной формы обучения и дополнительного образования. Так, 31% вузов уже практикуют дистанционную форму и еще 25% планируют ввести, то есть более половины вузов осваивают дистанционную форму; по СПО это 1/4, по НПО – каждое шестое учреждение. Дополнительное образование реализуется в 88% вузов, 53% СПО и 55% НПО.

Кроме того, в системе НПО наблюдается интеграция «снизу» – в сторону уровня средне-технического образования (такие программы уже реализуют 29% учреждений, еще 19% планируют). По Москве уже 88% обследованных учреждений этого уровня имеют статус учреждений непрерывного образования, в других городах только 4%.

Выход на другие уровни в вузах – это расширение программ послевузовского образования (их имеют уже 60% учреждений) и среднего профессионального (26%). Таким образом, наблюдается определенное наполнение программами других уровней обучения – везде, где позволяют условия, они уже открыты или откроются в ближайшее время.

16. Возможности трудоустройства выпускников более высоко были оценены руководителями учреждений ВПО – «хорошими» их назвали 60% респондентов, по СПО и НПО – лишь 44 и 43%. Наблюдаются большие различия между Москвой и другими городами: на уровне ВПО и СПО этот показатель значительно выше для московских учреждений – на 15 и 26 п.п., тогда как на уровне НПО он даже чуть ниже, чем в других городах – на 3 п.п.

Рост (опережающий инфляцию) заработной платы выпускников сразу после окончания учебного заведения фиксируют 43% ректоров московских вузов и только 27% экспертов в других городах; на уровне СПО по Москве отметили рост данного показателя 35% руководителей, по другим городам – 16%. На уровне НПО рост фиксируют всего 13% руководителей московских учреждений, а в других городах – 27%.

Действительно, по Москве при наилучших возможностях трудоустройства ректоры вузов оценивают уровень заработной платы от 18,4 до 42,8 тыс. р. (при наихудших 9,1–16,0), по другим городам более чем вдвое ниже – от 8,2 до 16,7 тыс. р. (3,8–6,8). Руководители учреждений московских СПО – от 10 до 17,8 тыс. р. (5,6–8,4 тыс. р.), по другим городам – от 5,6 до 9,8 тыс. р. (3,1–5,3). На уровне НПО при наилучших возможностях цифры разнятся тоже вдвое: по Москве – от 12,0 до 22,4 тыс. р., по другим городам – от 6,5 до 10,7 тыс. р., а при наихудших возможностях эти цифры почти сравниваются – 4,9–8,2 и 3,3–5,8 тыс. р. Различия между государственными и негосударственными учреждениями не столь ощутимы, но ректоры негосударственных вузов дают более высокие оценки (примерно на 1000 рублей).

17. Руководители учебных заведений оценивают масштабы подработки студентов дневной формы обучения: они считают, что на младших курсах работают от 18 (по ВПО) до 13–12% (по СПО и НПО) учащихся, на старших от 46 (по ВПО) до 23% (по СПО и НПО) учащихся.

В Москве старшекурсники подрабатывают еще чаще – 60% студентов вузов, 29 и 35% учащихся СПО и НПО.

18. Среди мероприятий по трудоустройству выпускников наиболее распространенной формой являются практика и стажировки на предприятиях (в более 80% образовательных учреждений), а также договоры о трудоустройстве (их заключают 49% вузов, 40% учреждений СПО и 68% учреждений НПО). Широко распространены ярмарки вакансий (39–47% учреждений) и взаимодействие с биржей труда (33–48%). Для учреждений более высоких уровней образования характерны также дни карьеры (26% вузов и 14–12% учреждений СПО и НПО) и задействование сотрудников потенциальных работодателей для проведения регулярных учебных занятий (36% вузов, 23% учреждений СПО и 5% учреждений НПО). О гарантированном распределении выпускников заявили лишь 13% ректоров вузов, 16 и 20% руководителей учреждений СПО и НПО. Потенциальные работодатели привлекаются также для финансирования образовательных программ (17% вузов, 5 и 8% учреждений СПО и НПО), приобретения оборудования, ремонта и строительства зданий (21% вузов, 12 и 26% учреждений СПО и НПО), поощрения лучших студенческих работ (32% вузов, 14 и 19% учреждений СПО и НПО) – эти формы чаще практикуются в вузах. Довольно широко распространены стажировки преподавателей на предприятиях (32% вузов, 43 и 46% учреждений СПО и НПО). Все эти мероприятия достигают цели – без работы остаются лишь 4–7% выпускников.

19. Впервые получена информация о преподавателях-совместителях. Они чаще работают в учреждениях ВПО и СПО – в 4/5 учреждений этих уровней и в 2/3 учреждений НПО. Для вузов организации-«доноры» чаще всего другие учебные заведения (такие преподаватели работают во всех вузах, практикующих совместительство, в 2/3 учреждений СПО и в 1/2 учреждений НПО), половина вузов нанимает совместителей также из научных организаций (16% СПО и 8% НПО) и 2/3 – из организаций других типов (1/2 СПО и 1/4 НПО).

20. Ректоры вузов фиксируют тенденцию к снижению текучести кадров: за последние три года о снижении говорили 21% опрошенных, а о росте 8% (остальные не зафиксировали изменений), тогда как на уровне СПО и НПО разница между этими противоположными оценками составляет 2–4 п.п. (тоже в благоприятную сторону). Доля новых преподавателей, принятых за последние 5 лет, составила в среднем по вузам 28% к общей численности ППС (половина из них – моложе 30 лет и 1/3 – свои же выпускники). На уровне СПО и НПО ротация составила 21% (пропорции молодежи и выпускников почти те же).

21. При приеме на работу преподавателей на младшие должности администрация вузов учитывает прежде всего *научную активность* претендентов (этот фактор отметили 49% руководителей) и *молодой возраст* (41%), а также *квалификационную категорию, степень, звание* (38%) и *положительные отзывы с предыдущего места работы* (37%). Два последних критерия также характерны для уровней СПО и НПО (их отметили 42–52% опрошенных). При зачислении на старшие должности в вузах возрастает значимость *научных достижений* (57%), *квалификационных характеристик* (83%) и *наличия собственных учебных курсов, учебных пособий, методических публикаций* (65%).

22. Среди характеристик, которые, по мнению руководителей, наиболее важны для хорошего преподавателя, лидируют *эрудиция, знания, современность материала, учебных программ* (их назвали 73–75% опрошенных) и *желание научить, готовность ответить на вопросы, помочь учащимся* (56–65%). Для вузов характерны также такие критерии как *наличие собственных учебных программ, методических материалов, учебных пособий* (от 48% по вузам до 34–35% по СПО и НПО), *активность в научно-исследовательской деятельности* (от 36% по вузам до 13 и 8% по СПО и НПО) и *опыт практической работы вне сферы преподавания, но связанный*

с преподаваемыми дисциплинами (от 29% по вузам до 26 и 20% по СПО и НПО). Для более низких уровней чаще применяются такие критерии как *контактность, умение общаться, убеждать* (от 23% по вузам до 34 и 43% по СПО и НПО).

23. Метод «переманивания» преподавателей больше практикуется в вузах, причем чаще из других учебных заведений, чем из организаций других типов. О подобной практике заявили 1/2 руководителей вузов и 1/3 руководителей учреждений СПО и НПО, тогда как другие организации в качестве источников преподавательских кадров назвали только 1/3 руководителей из вузов, 1/5 и 1/4 из учреждений СПО и НПО. Наиболее весомые аргументы для «переманивания» — *более высокая зарплата* (24% вузов, 13 и 11% учреждений СПО и НПО), *хороший микроклимат, атмосфера в учебном заведении* (30% вузов, 19 и 16% учреждений СПО и НПО) и *хорошая репутация учебного заведения* (28% вузов, 18 и 13% учреждений СПО и НПО). В вузах также гарантируют *возможность заниматься научной работой* (23%). При «переманивании» из организаций других типов аргументы те же, за исключением *более высокой заработной платы*.

24. Предложение принять молодого кандидата наук по перспективной специальности при условии, что его запрос на официальную заработную плату будет в 2–3 раза выше уровня заработной платы ведущих профессоров вуза, с энтузиазмом восприняли лишь 10% ректоров вузов и еще 5% ответили, что они уже это делали (в Москве 11%, в других городах 3%; в негосударственных вузах 7%, в государственных 4%). Остальные ссылаются на недостаток средств (32%) и ухудшение микроклимата в коллективе (15%), еще 33% просто считают это нецелесообразным. Данный вопрос сочли интересным руководители учреждений СПО и НПО и тоже дали на него ответы: рискнули бы 8–10% опрошенных, а сообщили, что они уже это делали 3–4%. Отрицательное отношение они чаще мотивируют недостатком средств (43 и 48%), но реже считают такой шаг нецелесообразным (27 и 23%) или прогнозируют ухудшение микроклимата в коллективе (10 и 4%).

25. Оценки конкурентоспособности оплаты труда преподавателей на рынке труда по сравнению с аналогичными учебными заведениями оптимистичны только в вузах: безусловно конкурентоспособной ее назвали 24% ректоров вузов и еще 57% — скорее конкурентоспособной, негативных оценок было 17%. Однако когда они сравнивали с другими предприятиями и организациями в профильных сферах, то их оценки были значительно ниже: безусловно конкурентоспособной зарплату преподавателей назвали лишь 10%, а скорее конкурентоспособной еще 42% опрошенных. Вторая половина ректоров вузов дала отрицательные оценки. На уровне СПО и НПО соотношение позитивных и негативных ответов относительно конкурентоспособности с другими учебными заведениями было почти поровну, а с другими организациями — смещено в негативную сторону — 2 к 3 и 1 к 4.

26. Примерные оценки зарплаты, при которой преподаватели смогли бы сосредоточиться на своей основной деятельности (т.е. отказаться от совместительства на стороне), — в московских вузах за год возросли на 9 тыс. р. и составили в среднем 35,7 тыс. р., в вузах других городов рост был не столь интенсивным (3,6 тыс. р.) — 23,3 тыс. р. (для государственных вузов запросы выше на 4,8 тыс. р.).

Уровень зарплаты, который позволил бы привлечь на полную ставку молодых перспективных преподавателей или самых сильных выпускников, по Москве составил в среднем 25,9 тыс.р., по другим городам 15,6 тыс. р.

Максимальный же уровень зарплаты, который позволил бы руководству привлечь на полную ставку «преподавателя своей мечты», в московских вузах за год вырос на 13,7 тыс. р. и составил в среднем 66,2 тыс. р., в вузах других городов рост меньше (5,5 тыс. р.) — 39,9 тыс. р.

В учреждениях НПО и СПО разрыв между Москвой и другими городами почти двукратный. «Идеальная зарплата» по Москве составляет около 24–26 тыс. р. (рост примерно на 5 тыс. р.), в других городах – 13–14 тыс. р. (рост на 3–4 тыс. р.), а «идеальная зарплата идеальному преподавателю» по Москве – 37–42 (рост на 7–11 тыс. р.), по другим городам – 20–22 тыс. р. (рост 4–5 тыс. р.).

27. Должны ли преподаватели заниматься научными исследованиями? «Должны, научная деятельность положительно влияет на качество преподавания» – так ответили 86% ректоров вузов, 56 и 45% руководителей учреждений СПО и НПО. «Это не обязательно, хороший преподаватель не всегда хороший исследователь» – так считают 11% ректоров вузов, 36 и 46% руководителей учреждений СПО и НПО. «Не должны, это мешает им сосредоточиться на своей основной деятельности» – такое мнение имеют только 2–4% руководителей СПО и НПО.

28. Возможности для публикаций предоставляют 85% вузов, 60% учреждений СПО и 47% учреждений НПО, остальные руководители сказали, что поиск возможностей для публикаций преподаватели ведут самостоятельно.

Не все учреждения имеют собственную инфраструктуру: в вузах типографии имеют 45%, а редакционно-издательские отделы 68% учреждений. В системе СПО – каждое десятое учреждение, а в НПО – единицы (2–4%).

Другие учреждения, не имеющие таких возможностей, наладили постоянные связи с редакциями специализированных журналов, книжными издательствами – 23% вузов, 37 и 34% учреждений СПО и НПО.

Публикации размещаются на сайтах учебных заведений – такую практику ввели 38% вузов и 12–14% учреждений СПО и НПО.

Собственные журналы издают 51% вузов, 7% учреждений СПО и 4% учреждений НПО. Книжки издают 56% вузов и 6–4% учреждений СПО и НПО. Предоставляют возможность издавать препринты, сборники докладов 79% вузов, 36% учреждений СПО и 17% учреждений НПО.

29. За последние два года преподаватели опубликовали свои учебно-методические работы в 90% вузов (доля преподавателей, осуществлявших такого рода деятельность, в среднем составила 63% по вузу), в 70% учреждений СПО (28% преподавателей) и в 47% учреждений НПО (17% преподавателей). Научные публикации – тоже в 90% вузов (здесь публикационная активность преподавателей чуть ниже – 60%), 42% учреждений СПО (16% преподавателей) и 21% учреждений НПО (9% преподавателей). Собственные учебники и учебные пособия с грифом Минобрнауки России и тиражом более 1000 экз. были изданы в 59% вузов (их подготовили 13% преподавателей в этих учреждениях), 15% учреждений СПО (6% преподавателей) и 6% учреждений НПО (6% преподавателей).

30. Была проведена оценка научного потенциала преподавателей по возрастным группам. В вузах доля преподавателей в возрасте до 30 лет, которые ведут научные исследования, составила в среднем 55,6%, а доля тех, которые не ведут, но могли бы вести такие исследования, – еще 17,5% (таким образом, научный потенциал молодежи составил 73%). Среди преподавателей в возрасте 30–49 лет эти показатели немного выше: 56,2 + 19,0% (научный потенциал 75%). В старшей возрастной группе научный потенциал ниже: 54,7 + 16,9% (72%).

31. По оценкам руководителей научные исследования и разработки ведут 76% вузов, причем в половине из них наблюдается рост объема НИОКР за последние три года, о снижении научной активности указали лишь 7% вузов, ведущих научные исследования. Оценки руководителей, однако, представляются завышенными: по данным официальной статистики, расходы на научные исследования и разработки зафиксированы немногим более, чем в трети российских вузов.

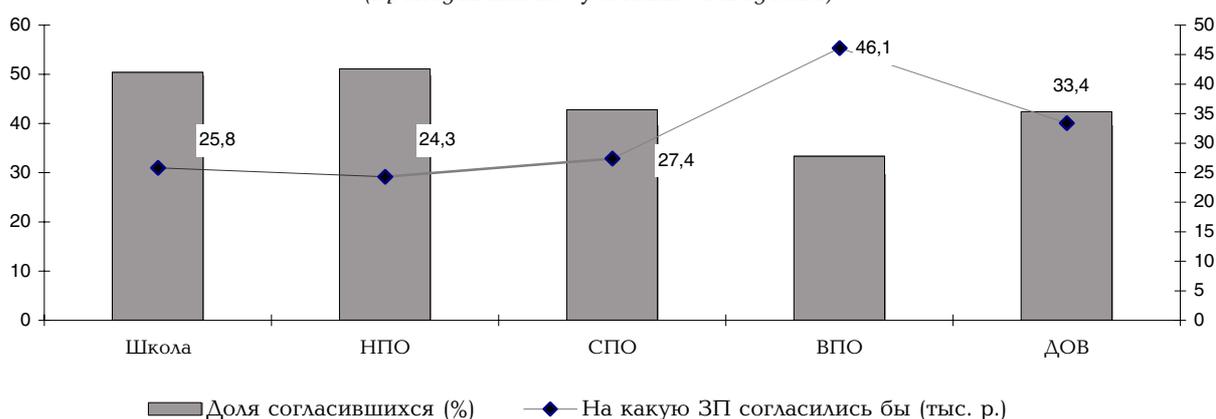
4. СТРАТЕГИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И УЧАЩИХСЯ

Опрос проводился среди учащихся и преподавателей учреждений высшего, среднего, начального и дополнительного образования взрослых и среди родителей учащихся и преподавателей учреждений общего среднего образования. Всего было опрошено почти 3300 преподавателей и более 7330 учащихся или их родителей – в случае со школами.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ

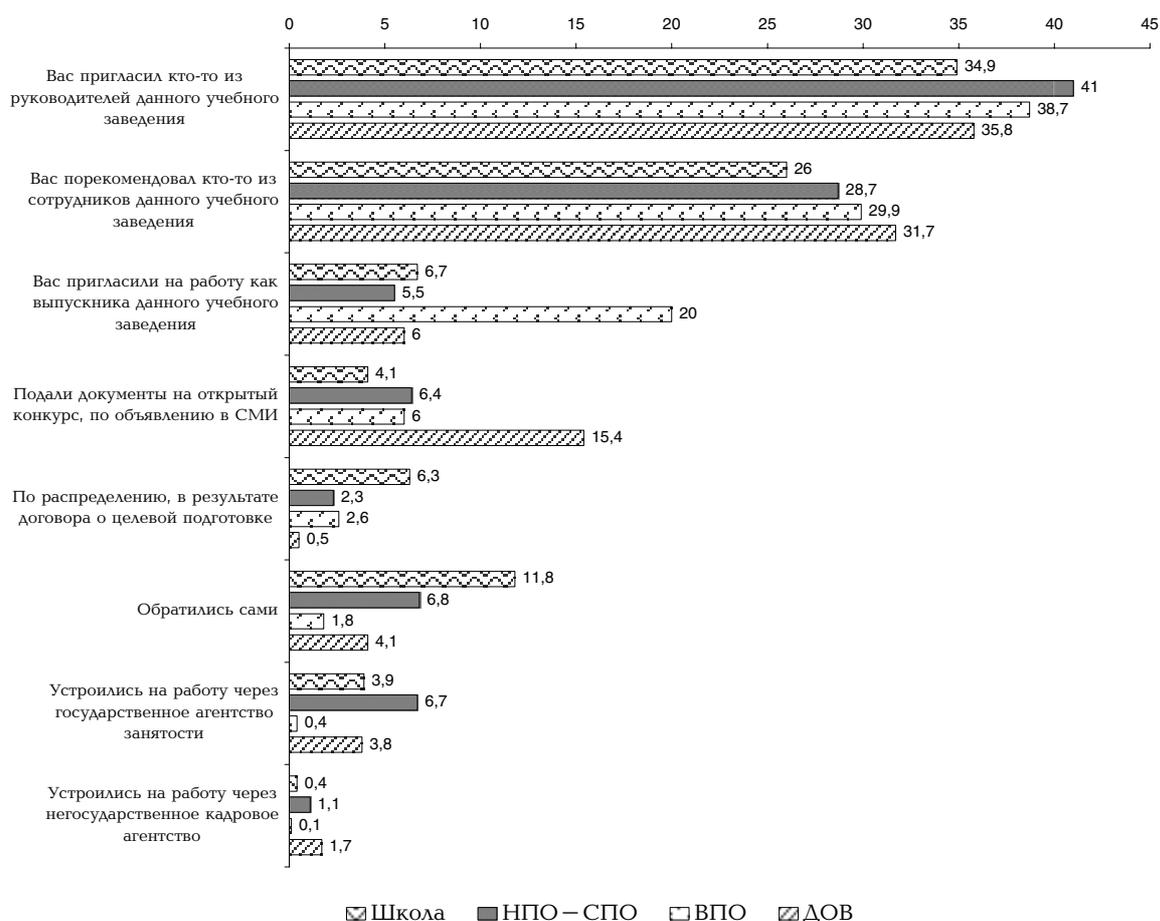
1. Самыми важными факторами привлекательности работы преподавателя являются творческий характер работы и ее соответствие способностям, образованию. При этом в гипотетической ситуации, в ответ на предложение перейти на другую работу с более высоким уровнем заработной платы, чем сейчас, но на нетворческую, однообразную, с жестким графиком (например, клерком в крупную компанию и т.п.), не связанную с физическим трудом, не требующую высокой квалификации и переобучения, согласием ответили бы половина учителей школ и НПО, 43% преподавателей СПО и 33% – вузов. Уровень требуемого заработка в месяц составляет для преподавателей школ, НПО и СПО около 25–27 тыс. р., а вузов – 46 тыс. р. Выбор места работы, то есть конкретного учреждения, связан для преподавателей в первую очередь с хорошей атмосферой в коллективе, а также удобным графиком работы (кроме школьных учителей).

Рис. 13 . Распределение ответов на вопрос: «Представьте себе следующую ситуацию: вам предлагают перейти на другую работу с более высоким уровнем заработной платы, чем у вас сейчас. Но это нетворческая, однообразная работа с жестким графиком (например, клерк крупной компании и т.п.), не связанная с физическим трудом, не требующая высокой квалификации и переобучения. Согласились ли бы вы перейти на такую работу, и если да, то при каком минимальном уровне заработной платы?»
(преподаватели учебных заведений)



2. Чуть больше трети преподавателей (от 35% в школах до 41% в НПО – СПО) приходят на работу в учебное заведение по приглашению кого-либо из руководителей; еще 26–30% – по рекомендации кого-то из сотрудников. В вузах распространено приглашение на работу своих выпускников, таких среди преподавателей – пятая часть. Школьные учителя достаточно часто обращаются непосредственно в учебное заведение (11%). Роль государственной службы занятости невелика (от 0,5% устроившихся в вузы, до 7% – в НПО), частных кадровых агентств еще меньше (не более 1%).

Рис. 14. Распределение ответов на вопрос: «Как вы устроились на работу в данное учебное заведение?»
(преподаватели учебных заведений, в процентах)



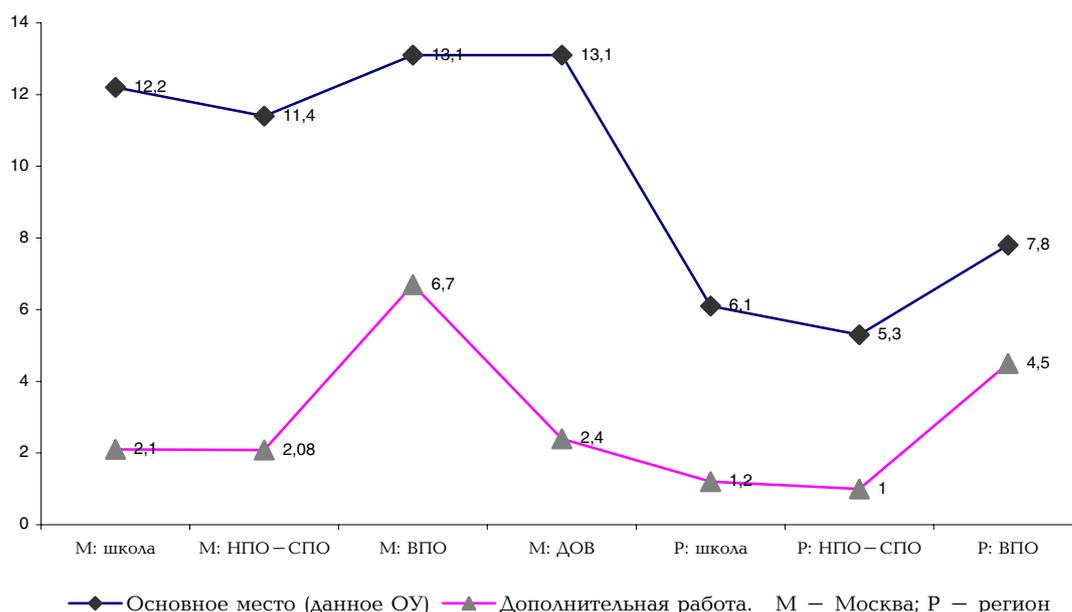
3. При поступлении на работу для трех четвертей школьных учителей и более 60% преподавателей системы профессионального образования устанавливается обязательный объем аудиторной нагрузки (в среднем – около 580 часов в школах, 740 – в НПО – СПО, 620 – в вузах). Примерно по 40% отметили обязательность объема суммарной учебной нагрузки (соответственно в среднем около 1000, 850 и 950 часов). Остальные стороны письменного контракта или устной договоренности могут включать: размер заработной платы (примерно 70% на всех уровнях), обязательства по ее своевременной выплате (50%), установленный порядок повышения квалификации (от 58% – в школе, до 32% – в вузе), возможность контроля качества преподавания (60% – школы, 43% – вузы), обязательства вести научную работу (23% в школах, 57% – в вузах), «социальный пакет» от предприятия (60% в школах, 46% в вузах), обязательства учреждения при расторжении контракта (28% в школах, 40% в вузах), возможность пользоваться ин-

формационными и техническими ресурсами учебного заведения (более половины на всех уровнях). Следует отметить также, что по ряду позиций неинформированность преподавателей как о своих обязательствах, так и обязательствах учреждения, достигает 20–30%.

4. Зарботки в месяц на основном месте работы составляют для школьных учителей – 7,7 тыс. р., преподавателей НПО – 7,6 тыс. р., СПО – 6,8 тыс. р., вузов – 9,1 тыс. р., системы дополнительного образования взрослых – 8,8 тыс. р. Не выглядит удивительным, что при этом хотели бы сменить данную работу или перестать работать почти половина преподавателей НПО, 44% – школьных учителей, треть преподавателей системы СПО и ВПО. При этом чаще всего учителя школ и ПТУ предпочли бы перейти на работу, не связанную с преподаванием в государственных (30%) или негосударственных (14%) организациях, 11% предпочли бы частные услуги или предпринимательство. Для преподавателей вузов альтернативой чаще всего представляется преподавательская работа, но в другом вузе (25%), работа за рубежом (18%), научная работа (14%). Работники средних профессиональных учебных заведений также скорее сменили бы место, но не характер работы (19%), или перешли бы на преподавательскую работу в государственную организацию (17%). Довольно велика доля тех, кто вообще хотел бы перестать работать – примерно по 8% сотрудников школ, НПО и СПО (19–22% тех, кто не хотел бы остаться на данном месте работы).

5. Большинство преподавателей имеют, помимо преподавательской работы в данном учреждении, дополнительную занятость: среди школьных учителей – 46,4%, преподавателей НПО–СПО – 42,1%, вузов – 70,1%, ДВО – 62,1%. Чаще всего, это – преподавание в других учебных заведениях и программах, а также репетиторство. При этом более половины, имевших дополнительную работу, отмечали, что одной из важнейших причин этой деятельности является низкий уровень оплаты труда на основном рабочем месте. Значительная часть преподавателей также сочетают преподавание с научной деятельностью: от 27,4% в системе СПО–НПО до 68,7% в вузах. Суммарные заработки в месяц на всех местах работы, включая основное, школьных учителей составляли 9 тыс. р., преподавателей НПО – 8,7 тыс. р., СПО – 8,9 тыс. р., вузов – 15,3 тыс. р., ДОВ – 13,3 тыс. р.

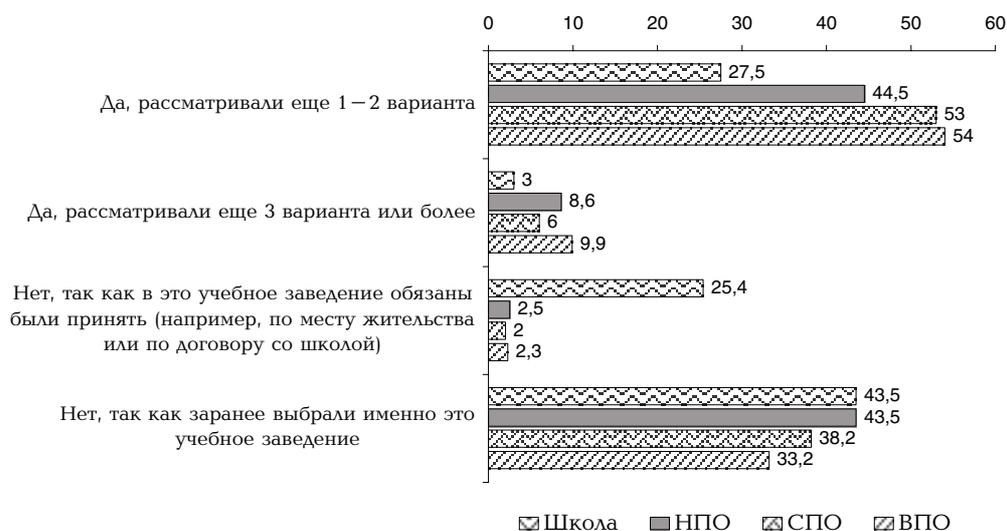
Рис. 15. Зарботки в месяц преподавателей образовательных учреждений, являющихся штатными сотрудниками в данных ОУ, или работающих на полную ставку, от основной и дополнительной работы (тыс. р. в месяц)
(преподаватели учебных заведений)



УЧАЩИЕСЯ (ИЛИ ИХ РОДИТЕЛИ)

1. При выборе учебного заведения 39% родителей школьников рассматривали несколько возможных вариантов, среди учащихся НПО — 53%, СПО — 59%, среди студентов вузов — 64%. Основной информацией при этом для родителей школьников является общение с учащимися и их родителями, студентов НПО—СПО, помимо упомянутого, специальные издания об учебных заведениях, вузов — также специальные издания, дни открытых дверей. Несколько вариантов рассматривали родители детей — учащихся гимназии или спецшколы (36%), а также частной школы (57%). При этом родители учащихся частных школ наиболее активно использовали специальные издания об образовательных учреждениях (28%), Интернет (21%), другие СМИ (9%). Среди студентов вузов наибольшая вариативность наблюдалась в экономических, юридических и других гуманитарных вузах (69%), в частных вузах (76%). Чаще всего остановились на выборе конкретного вуза студенты классических университетов (43%). 65% студентов всех вузов использовали для поиска информации специальные издания, при этом дни открытых дверей чаще использовались студентами классических университетов; Интернет — студентами технических и медицинских вузов; презентации и выставки — студентами частных вузов; общение с учащимися — студентами Университетов; с преподавателями — студентами педагогических вузов и вузов в сфере культуры.

Рис. 16. Распределение ответов на вопрос:
«Рассматривали ли вы, наряду с данным учебным заведением,
несколько других возможных вариантов при поступлении, или нет?»
(учащиеся, родители учащихся, в процентах)



2. Основной фактор выбора школы — расположение поблизости от дома, НПО — то, что туда не трудно поступить, СПО — доступность оплаты за обучение, вуза — его высокая репутация, престиж. Единственность в населенном пункте — важнейший фактор выбора сельской школы; близкое расположение к дому и бесплатное обучение — обычной школы в городах; квалификация преподавателей — гимназий и спецшкол, частных школ; высокая репутация — гимназий и спецшкол; хороший контингент учащихся — частных школ. Чаще, чем в других типах вузов, факторами выбора частных вузов являются близость от дома, легкость поступления, а также непоступление в другой вуз. Репутация и престиж более значимы для экономических вузов и классических университетов; хорошее обучение выбранной профессии — в педагогических вузах и вузах в сфере культуры. Студентам вузов наиболее важно было поступить именно в данное учебное заведение и на данный факультет (14%) или на данный факультет (35%); а вот студенты учреждений НПО нередко полагают, что им вообще было не важно куда поступать (30%).

3. Что касается сигналов о качестве образования в данном учебном заведении, то для родителей учеников средней школы важнейшим из них является подготовка к поступлению в вуз (65%), а также отзывы родителей учащихся и квалификация преподавателей (по 45%). В той же последовательности, однако с меньшей поддержкой, располагают эти параметры студенты СПО и НПО; студенты вузов в наибольшей степени ориентируются на квалификацию преподавателей, наличие у них степеней и званий (47%), на втором месте для них – известность, научная работа и публикации преподавателей (31%), на третьем – хорошая подготовка к продолжению образования в аспирантуре, магистратуре и т.д. Довольно высоко, как информация о качестве обучения, оценивается ими и конкурс среди поступающих, а также информационные и технические ресурсы вуза (по 23%). В то же время вариативность обучения, то есть наличие курсов по выбору, факультативов и т.д., сигналом о качестве считают только 12% студентов вузов, и еще меньше – НПО и СПО.

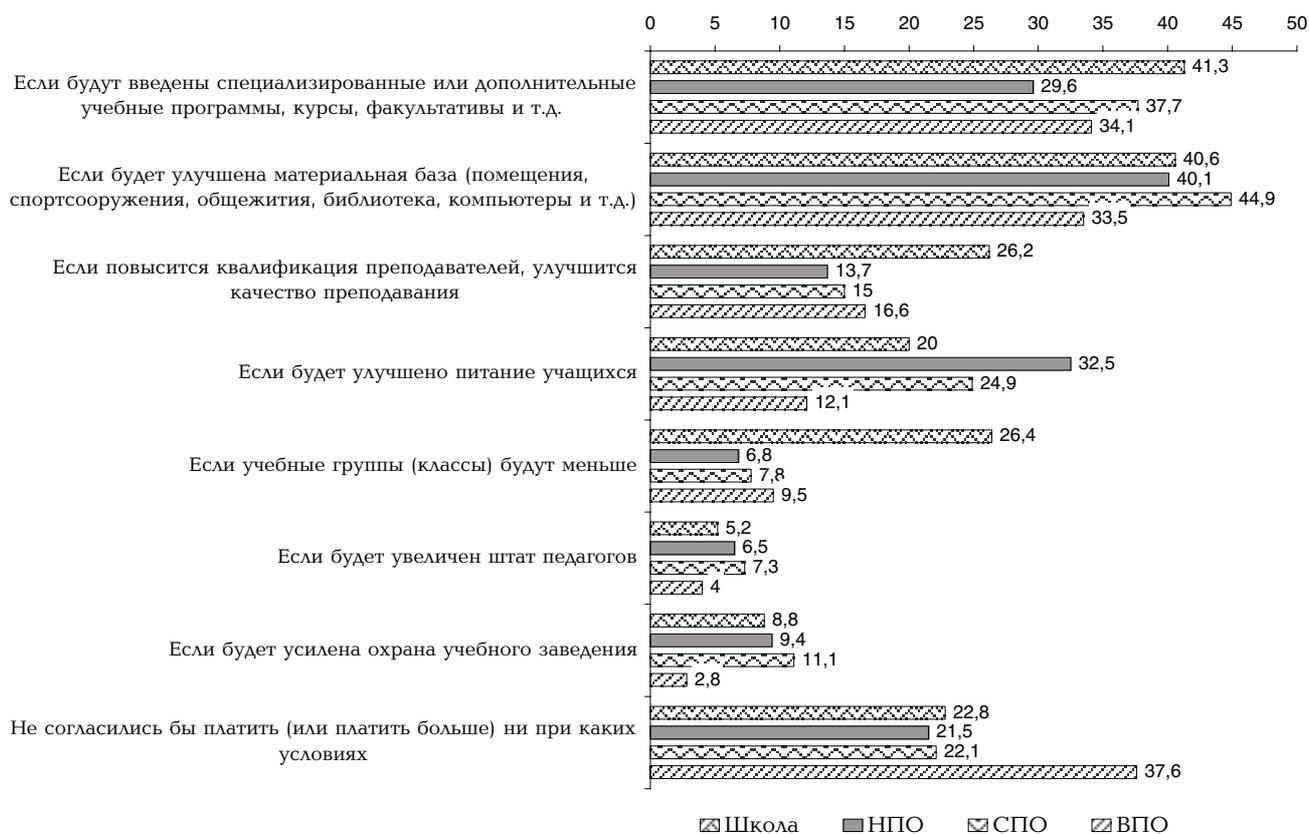
Рис. 17. Распределение ответов на вопрос:
«Как вы полагаете, какая информация лучше всего «говорит» потребителю
о высоком качестве обучения в учебном заведении этого уровня?»
(учащиеся, родители учащихся, в процентах)



4. На сегодня вариативность обучения, предлагаемого учреждениями профессионального образования, довольно невысока, хотя наличие курсов по выбору отметили около 60% студентов всех уровней, а факультативов — 63–70%. В основном студенты затрудняются сказать, какую примерно долю курсы занимают в составе учебных планов. Большинство полагает, что она составляет не более 10%.

5. На полностью бесплатной основе обучаются 73% опрошенных школьников, 88% учащихся НПО, 59% учащихся СПО, 57% — вузов. Для тех, кто оплачивает обучение, в среднем стоимость за год составляет в школе — 50 тыс. р., НПО — 8 тыс. р., СПО — 14 тыс. р., вузе — 38 тыс. р. Учащиеся школ и НПО чаще учатся бесплатно в регионах, а СПО — в Москве. Между вузами различий нет. Около четверти учащихся школ, НПО, СПО не согласились бы платить за обучение или платить больше ни при каких условиях; среди студентов вузов эта доля составляет 38%. Основной резерв повышения оплаты — введение специализированных или дополнительных учебных программ, курсов, факультативов (для всех уровней); для школ и учреждений НПО–СПО — это также улучшение материальной базы. Однако оценки максимальной суммы, которую учащиеся готовы заплатить за обучение, оказались даже меньше реальных затрат на эти цели.

Рис. 18. Распределение ответов на вопрос: «Скажите, пожалуйста, при каких условиях вы (ваша семья) согласились бы платить за обучение (или платить больше, если вы учитесь на платной основе) в данном учебном заведении?» (учащиеся, родители учащихся, в процентах)



6. В то же время стоит отметить довольно высокий потенциал спроса на образовательные кредиты: от 22% учащихся в НПО до 25% — в СПО и вузах хотели бы взять кредит, большинство в случае необходимости платить за образование, но около 5% выражают такое желание определенно. При этом около трети студентов разных уровней отметили, что кредит им не нужен, так

как их семья в состоянии сама оплатить обучение; уже взяли кредит — около 1,5%, причем на всех трех уровнях профессионального образования. Правда, примерно 3% выражают недоверие к системе кредитования, или не хотят связывать себя долгами; еще для 9–13% студентов разных категорий препятствием для взятия кредита являются опасения отсутствия возможности его вернуть.

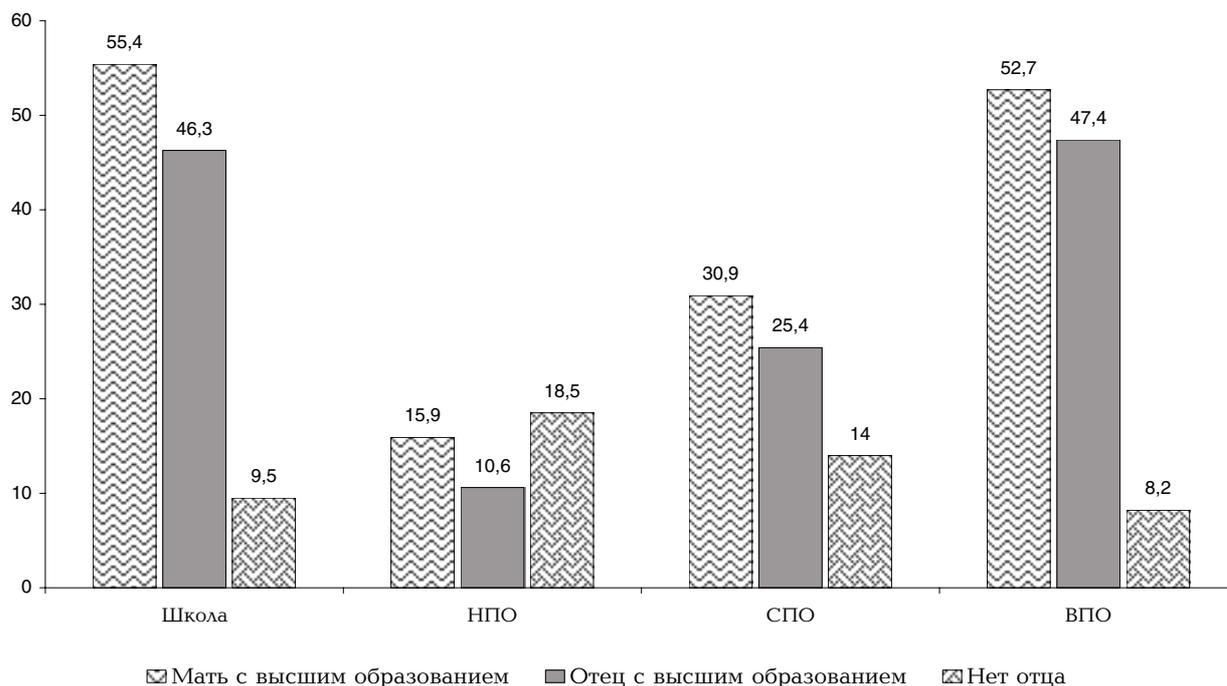
7. Дополнительные образовательные услуги наиболее развиты в школах (прежде всего занятия по подтягиванию по предметам, факультативные занятия, кружки, спортивные секции, группы продленного дня — есть примерно в 55% школ); чаще всего они бесплатные, за исключением частных школ. В вузах в большей степени представлены услуги скорее не образовательного, а обслуживающего характера (ксерокопирование, время для работы на компьютере и в Интернете — примерно в половине вузов); дополнительные занятия (языки, факультативы и т.д.) предоставляются в 30–40% вузов, чаще за плату. Расходы студентов в месяц на такие занятия могут составлять от 300 до 800 рублей. Занятия с репетиторами наиболее распространены в школах (примерно 30% школьников, чаще всего для подтягивания по предмету или его углубленного изучения), гораздо реже в профессиональных учебных заведениях (около 10% студентов). Как официальные занятия по подтягиванию по предмету, так и репетиторство с той же целью среди разных типов вузов больше всего распространены в технических и медицинских. Ежемесячные расходы на репетитора в школе составляют до 1,5–2 тыс. р., в вузе — около 2,5 тыс. р.

8. Довольно высока доля неформальных платежей: за поступление платят от 2% студентов в СПО до 4% — в вузах; за сдачу экзамена — около 7% студентов СПО и вузов; за «хорошее отношение» — от 3% в школах до 7% в СПО. В то же время средние расходы на эти цели невелики: больше всего в школах (7,5 тыс. р. за год), меньше всего в учреждениях СПО (1,8 тыс. р. за год).

9. Важно отметить существенное различие контингента студентов различных уровней профессионального образования как по уровню среднего образования, так и по характеристикам семьи родителей.

Так, в системе НПО 18% учащихся — из неполной (без отца) семьи; мать без высшего образования у 84%, отец — у 90%, примерно пятая часть родителей занимают рабочие должности, 25% отмечают, что их семье приходится экономить даже на самом необходимом, еще 19% — что даже покупка одежды вызывает трудности. Среди этих учащихся 93% окончили 9 классов, чаще всего — это обычная школа (85%), с изучением одного иностранного языка, не имеющая договора с вузом. По оценкам студентов системы НПО, в тех школах, где они учились, лишь менее половины выпускников поступают в вуз. Но даже в этих школах нынешние учащиеся учреждений НПО успевали весьма средне: половина из них — преимущественно на «тройки», отличников практически не было. 8,7% учащихся НПО пробовали поступить в вуз, но неудачно. 75% из них подали документы только в данное учебное заведение, при этом 23% было вообще безразлично, куда именно поступать. 61% учащихся отметили, что в учебное заведение, где они учатся, принимают всех без конкурса; большинство остальных сдавали вступительные экзамены. Не готовились к поступлению четыре пятых студентов. Две трети отметили, что если бы не поступили в данное училище, поступали бы в другое в том же году, 13% — пошли бы в армию или работать. Почти половина учащихся думают в дальнейшем поступать в вуз, хотя в основном — на вечернее или заочное отделения, 82% готовы платить (около 24 тыс. р. в год). Довольно высоки доли тех, кто не стремится к высшему образованию потому, что учиться сложно (13%), или нет желания (19%), однако для многих существенными являются материальные причины (20% отметили, что нужно зарабатывать на жизнь или, что нет средств для оплаты обучения).

Рис. 19. Образование родителей учащихся по типам учебных заведений
(ответы учащихся, родителей учащихся, в процентах)

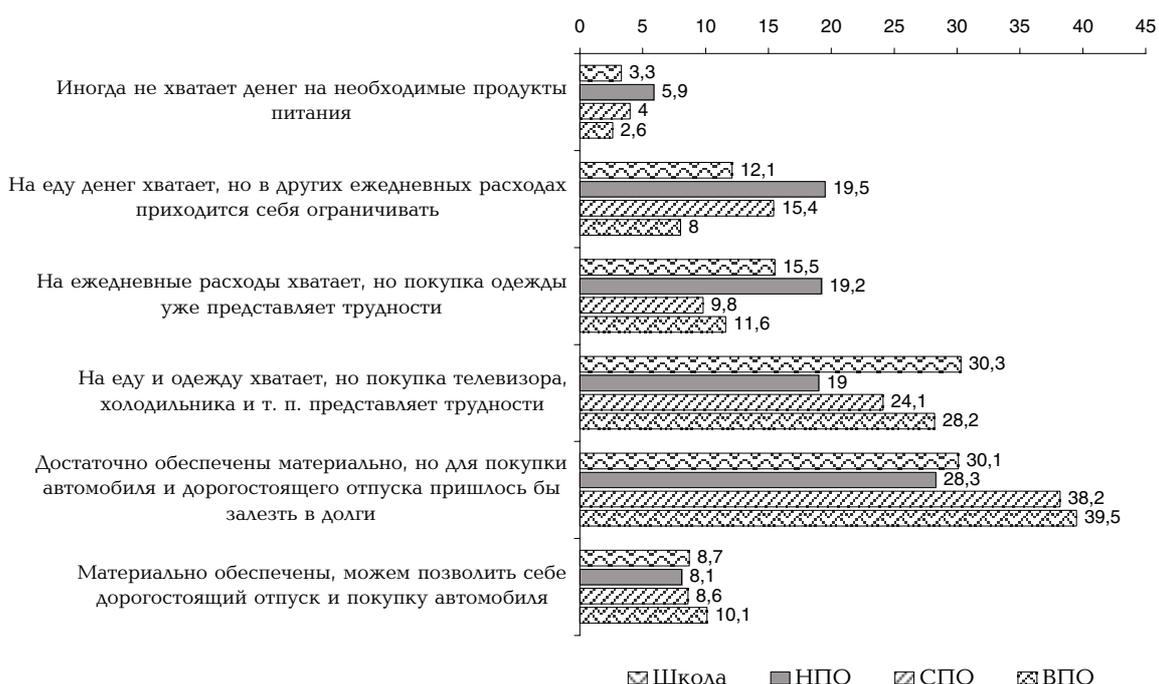


10. Среди студентов учреждений СПО 14% росли без отца; высшее образование имеют 30% их матерей и 25% отцов; мать и отец чаще всего работают служащими (25% и 17%) или специалистами (19% и 16%). Материальная обеспеченность на порядок выше, чем среди учащихся системы НПО – четверть считают, что трудности представляет покупка бытовой техники, но не еды или одежды, 38% – что достаточно материально обеспечены, и лишь покупка автомобиля их семье недоступна. Студенты учреждений СПО примерно пополам получили в школе общее и полное среднее образование; 18% из них закончили гимназию или школу с углубленным изучением предметов, 14% – такую школу, где был договор с вузом. Студенты учреждений СПО оценивают шансы выпускников своих школ на поступление в вуз примерно в 60%. Среди них 43% – учились в школе на «хорошо», еще 37% – на «хорошо и отлично», однако доля отличников очень невелика (4%). 18% учащихся техникумов пытались поступить в вуз, но не прошли по конкурсу; 40% не пытались, так как пока не имели полного среднего образования. 19% абитуриентов учреждений СПО одновременно подавали документы в несколько учебных заведений; 60% – полагают, что поступили именно туда, куда хотели. В то же время 12% отметили, что им не было важно, куда именно поступать. 38% – специально занимались для поступления, чаще всего на курсах при данном техникуме. 67% – поступили на основе вступительных экзаменов, 15% – использовали ЕГЭ или ЕГЭ плюс экзамены. В случае неудачи 63% – пробовали бы другой вариант учебного заведения, а 16% – готовились бы к поступлению сюда же на будущий год; ориентации на работу или армию невысоки – 12%. Три четверти студентов собираются получать высшее образование, чаще всего – совмещая учебу с работой; 88% – готовы платить за обучение (оценки суммы – 27 тыс. р. в год). Среди не собирающихся поступать в вуз основные препятствия – материальные, в меньшей степени – отсутствие желания (13%) и сложность учебы (7%).

11. Среди студентов вузов меньше всего доля детей из неполной семьи (8%), чуть больше половины матерей и чуть меньше половины отцов имеют высшее образование. Родители в основном работают специалистами (28% – мать, 20% – отец), довольно высока доля руководите-

лей предприятий и подразделений (11% – мать, 21% – отец). Четверть матерей работают в сфере науки, образования или здравоохранения (что почти в 4 раза выше, чем у учащихся системы НПО). Оценки материальной обеспеченности выше, чем у студентов СПО, 40% – считают недоступной покупкой для семьи только автомобиль, 10% – что и это для них не проблема. Правда, 28% семей все же испытывают трудности и при покупке бытовой техники. Среди учащихся системы ВПО 87% оканчивают полную среднюю школу, остальные – учреждение СПО или, реже, НПО после 9 классов. 29% из них закончили гимназию или школу с углубленным изучением предметов, пятая часть изучала в школе 2 иностранных языка (в СПО и НПО таких – 8%). 24% студентов вузов окончили школы, имевшие договор с вузом, хотя учились в подобных классах только половина из них. О высоком уровне школ, в которых учились нынешние студенты, говорит тот факт, что поступают в вузы примерно три четверти их выпускников. Несмотря на уровень школы, половина студентов в школе получала в основном хорошие и отличные оценки, а 14% – были отличниками. Для студентов вузов важной стратегией при поступлении является подача документов одновременно в несколько вузов (так делали 43%), причем почти треть – и на платные, и на бесплатные места. 67% студентов отметили, что поступили в самый предпочтительный для них вуз; хотя для 13% – не имело значения, в каком именно они будут учиться. 58% – специально занимались с целью подготовки к поступлению с репетитором (29%) или на курсах (остальные). Большинство студентов поступают на основе только вступительных экзаменов (73%), в том числе среди них 15% сдававших ЕГЭ и не использовавших его результаты. Только на основе результатов ЕГЭ поступили 9%, и еще 11% – в дополнение к ЕГЭ сдавали экзамены. Для 58% студентов альтернативой, в случае непоступления в данный вуз, был бы другой вуз, однако 20% – предпочли бы поступать снова через год. Лишь 4% – считали бы для себя возможным поступить вместо вуза в техникум, 2% – работать, 6% – пошли бы в армию.

**Рис. 20 . Распределение ответов на вопрос:
«Как бы Вы оценили материальное положение
Вашей семьи (семьи родителей)?»**
(учащиеся, родители учащихся, в процентах)

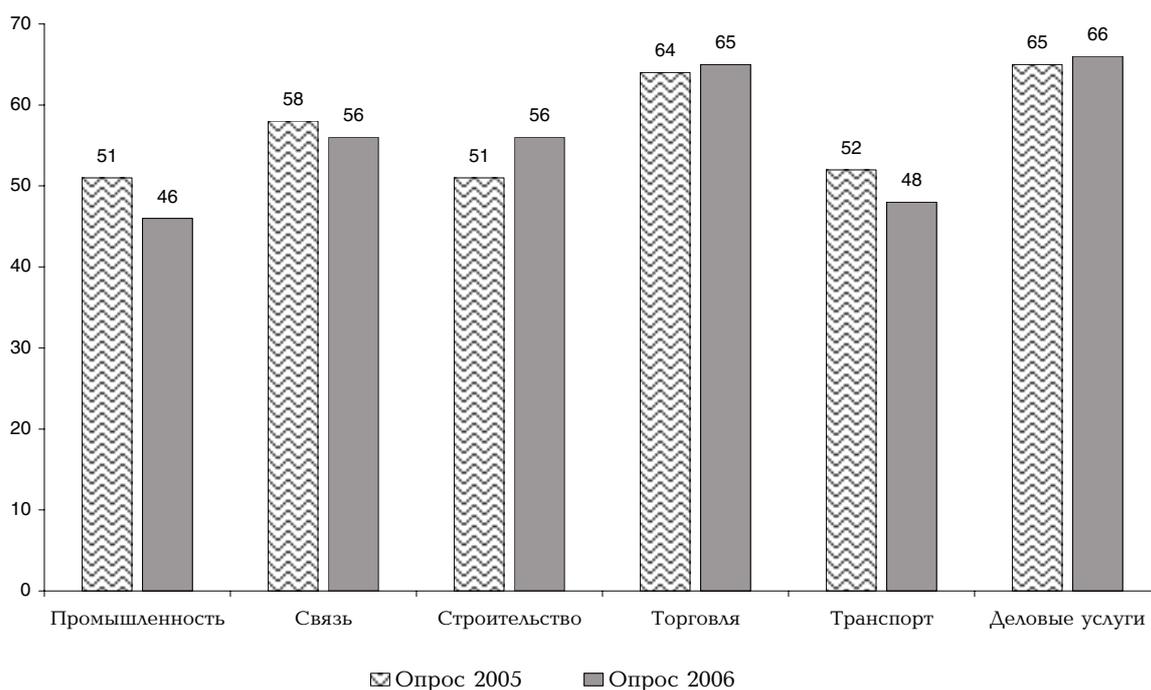


5. РАБОТОДАТЕЛИ НА РЫНКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Исследование осуществляется на базе репрезентативного выборочного опроса руководителей предприятий шести секторов экономики России — промышленность, строительство, транспорт, связь, торговля и деловые услуги. Обследования проводились уже дважды — в 2004 и 2005 годах, каждый раз было опрошено 1000 респондентов. Во второй волне исследования было обследовано 772 предприятия, уже принимавших участие в 2005 году, и 231 «новое» предприятие. Опрос проводился в 52 регионах России.

1. Предприятия сталкиваются с определенным обострением дефицита квалифицированной рабочей силы. За прошедший год доля предприятий в секторах промышленности и транспорта, на которых численность персонала в основном соответствует потребностям, снизилась на 4–5 процентных пункта, до 46–48%, а по другим отраслям она практически не изменилась и колеблется в пределах 56–65%.

Рис. 21. Оценка работодателями кадровой обеспеченности
(доля (в процентах) предприятий, где численность соответствует потребностям)



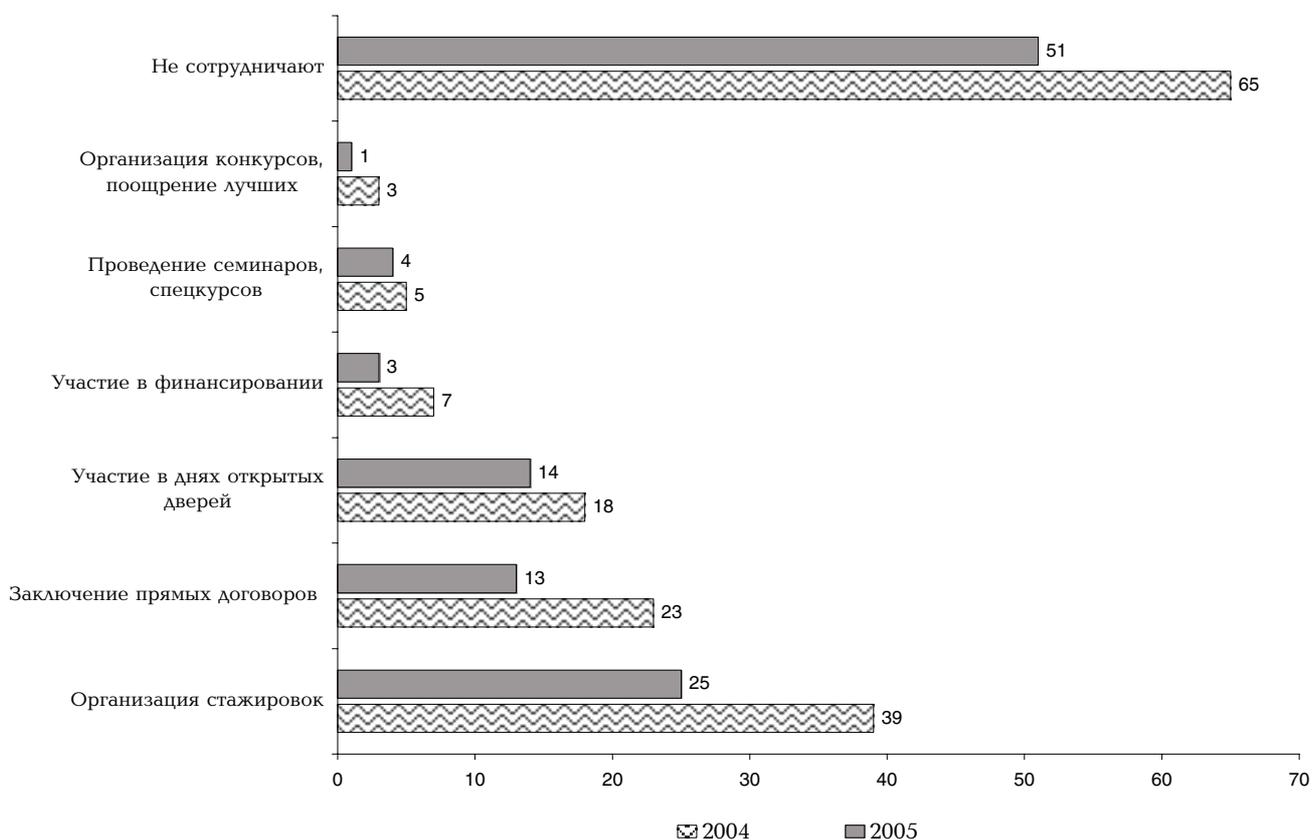
2. Качественное распределение кадровых ресурсов складывается в пользу крупного бизнеса и так называемых *новых* отраслей экономики. Масштабы обновления персонала остаются очень высокими прежде всего по категории квалифицированных рабочих – 73% предприятий нанимали их на вакантные места, показатель несколько снизился по сравнению с предыдущим годом (78%).

3. Предприятия гораздо активнее на рынке работников с высшим образованием, чем на рынке выпускников учреждений НПО и СПО. Из 100 предприятий, перечисливших в 2005 году средства в разные учреждения профессионального образования (в основном за обучение работников), 82 перечисляли их вузам, 48 – учреждениям СПО и только 43 – НПО. Причем чем успешнее предприятие, тем сильнее *смещение к вузам*.

4. Формы сотрудничества предприятий с учреждениями профессионального образования достаточно многообразны, а их интенсивность заметно меняется в последние годы. Помимо образовательных структур, среди которых основная масса (около 80%) – учебные центры и курсы профессиональной подготовки, а не собственно учреждения начального, среднего или высшего профессионального образования, предприятия сотрудничают с различными государственными и негосударственными образовательными учреждениями.

5. За последний год зафиксировано снижение уровня сотрудничества предприятий со «сторонними» образовательными учреждениями. Доля предприятий, не сотрудничающих с ПТУ и профлицеями, выросла с 59 до 67%, с учреждениями СПО – с 61 до 71%, вузами – с 51 до 65%. Особенно заметно снизилась распространенность такой важнейшей формы сотрудничества предприятий и образовательных учреждений, как стажировки и производственные практики для студентов (с 39% в 2004 году до 25% в 2005 году)

Рис. 22. Направления сотрудничества предприятий с учреждениями профессионального образования в оценках работодателей



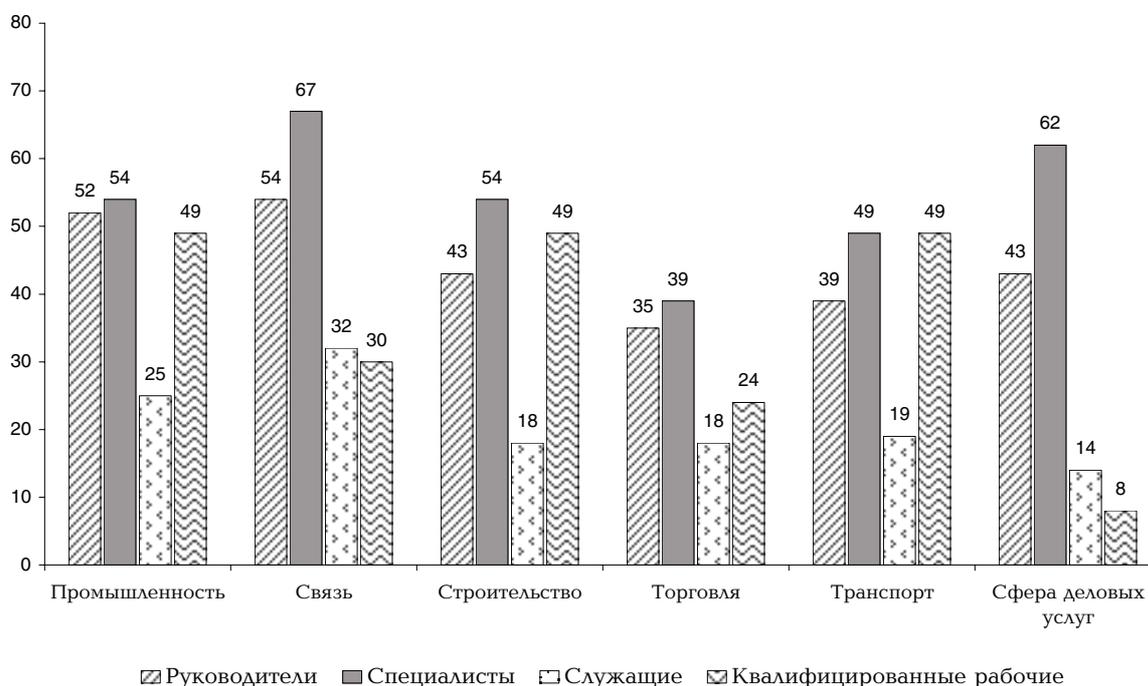
6. Предприятия за последние годы создали собственную систему переподготовки и дополнительного образования. 29% опрошенных предприятий ведут собственную образовательную деятельность: 15% — имеют курсы переподготовки, 11% — учебные центры, по 2% — ПТУ, колледжи и вузы. Работодатели также предпочитают направлять работников для обучения на другие предприятия, а не в официальные образовательные учреждения, которые, таким образом, теряют долю рынка дополнительного профессионального образования.

7. Появились сигналы о стабилизации кадрового состава предприятий. Вообще не принимали в 2005 году новых работников 8% опрошенных предприятий (в 2004 году — 5%). Это подтверждается и результатами опроса граждан: 64% учившихся взрослых делали это для своей нынешней работы и только 28% — чтобы найти другую работу или начать свой бизнес.

8. Уровень квалификации персонала в среднем соответствует потребностям современного производства. Однако это достигается не только благодаря усилиям сферы образования, но и в результате активности самих предприятий. На большинстве из них регулярно ведется работа по повышению квалификации и переподготовке кадров: об этом заявили около 70% респондентов. Предприятия промышленности, строительства и транспорта в первую очередь нуждаются в переобучении, повышении квалификации рабочих кадров (60% ответов по соответствующим секторам). В сфере деловых услуг основной акцент делается на повышение квалификации и переподготовку специалистов с высшим образованием.

Рис. 23. Распространенность переподготовки, повышения квалификации по отдельным категориям персонала в 2005 году: отраслевые различия

(доля (в процентах) предприятий, организовавших переподготовку следующих категорий персонала)



9. Основной формой переподготовки и повышения квалификации (по частоте использования) являются курсы повышения квалификации и переподготовки, институты повышения квалификации, учебные центры. Весьма часто переподготовка и повышение квалификации персонала осуществляются предприятием самостоятельно. Примерно в половине случаев обучение квалифицированных рабочих проводится непосредственно на предприятии. Однако для высококвалифицированного персонала эта форма используется заметно реже: в среднем только один из

шести специалистов с высшим образованием, проходивших обучение в 2005 году, осуществляя повышение своей квалификации/переподготовку непосредственно на своем предприятии или в его филиале.

10. Особое место занимает работа с вновь принятым персоналом. По итогам спроса работодателей, в составе вновь принятых работников (вне зависимости от того, имеют они опыт предыдущей работы или нет) примерно треть квалифицированных рабочих и приблизительно каждый четвертый специалист с высшим образованием нуждаются в дополнительном обучении.

11. В структуре финансовых затрат предприятий на цели повышения квалификации и переподготовку персонала основное место занимает оплата услуг «внешних» организаций — образовательных и иных учреждений и организаций, которые обеспечивают профессиональное совершенствование работников. Такие расходы составляют около 60%, из них около половины направляется в учреждения высшего профессионального образования.

12. Оценки работодателей свидетельствуют о кризисе системы начального профессионального образования. Предприятия промышленности и торговли заявили о необходимости дополнительного обучения или переподготовки 38 и 33% вновь принятых квалифицированных рабочих. При этом потребность в переобучении в 1,5 раза выше у успешных предприятий, работающих на современных технологиях. Более того, по мнению работодателей, если период переподготовки специалистов составляет один месяц, то рабочих — до трех месяцев. Столь большого различия в продолжительности переподготовки, как указано в последних строках этого пункта, наше исследование не зафиксировало. По всем категориям работников модальное значение продолжительности переподготовки — не более одного месяца. Просто по рабочим наибольшее значение следующего временного интервала 1–3 месяца, но в среднем это не дает существенно его увеличения продолжительности.

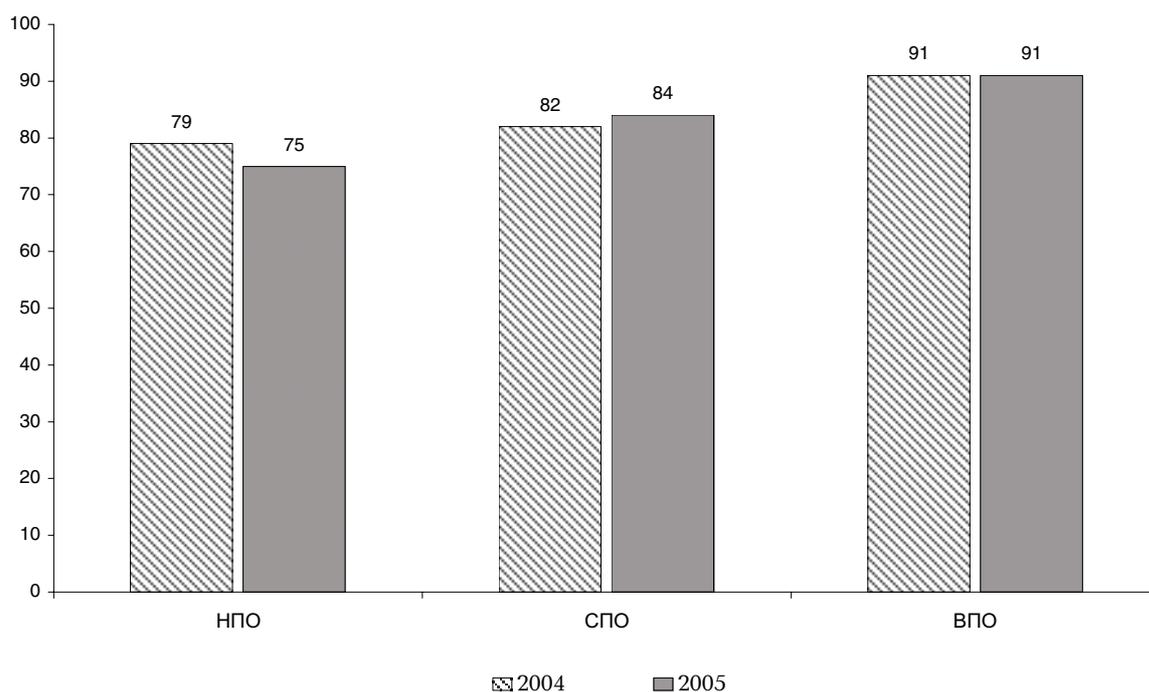
13. Результаты четверного этапа мониторинга экономики образования подтвердили в целом достаточно спокойную оценку работодателей ситуации на рынке труда. При этом сохраняется недовольство уровнем профессиональной подготовки кадров. Недоверие к системе профессионального образования стало повсеместным явлением. Установленный исследованием факт более частых претензий к качеству рабочей силы со стороны менее успешных, относительно небольших предприятий, сворачивание сотрудничества работодателей с вузами, учреждениями СПО и НПО заставляет предположить, что работодатели могли бы оказывать большее влияние на систему профессионального образования. Примеры успешных практик демонстрируют крупнейшие российские предприятия, которые, с одной стороны, предъявляют высокие требования к качеству рабочей силы, а с другой — активно сотрудничают с образовательными учреждениями.

6. ЭКОНОМИКА УЧРЕЖДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Анализ экономики образовательных учреждений проводился с использованием информации, полученной в результате пилотного статистического обследования на основе статистической формы № ПО-1. В рамках обследования по 2004 и 2005 годам была получена информация от 76 учреждений профессионального образования

1. Самая низкая укомплектованность кадрами в 2004–2005 годах наблюдается в учреждениях НПО. Учреждения НПО в 2005 году укомплектованы кадрами на 75% от списочного состава. Данный показатель в 2005 году в учреждениях НПО снизился по сравнению с 2004 годом на 4%. Показатель укомплектованности в учреждениях СПО в 2005 году увеличился на 2% по сравнению с 2004 годом и составил 84%. Наименьшие проблемы с укомплектованием кадрами наблюдаются в учреждениях ВПО. Показатель укомплектованности в учреждениях ВПО не изменялся в 2004–2005 годах и составил 91%.

Рис. 24. Укомплектованность сотрудниками
(проценты)



2. В учреждениях ВПО показатель укомплектованности преподавательским составом в 2004–2005 годах имеет значение более 97%. Этот же показатель в учреждениях НПО и СПО в 2005 году составляет 74% и 92% соответственно. Учреждения НПО лишь на 63% укомплектованы мастерами производственного обучения. Несмотря на высокие показатели укомплектованности в различных группах персонала, в учреждениях ВПО наблюдается высокая текучесть кадров. В 2005 году в учреждениях ВПО обновилась треть инженерно-технического, административно-хозяйственного, инженерного и учебно-вспомогательного персонала.

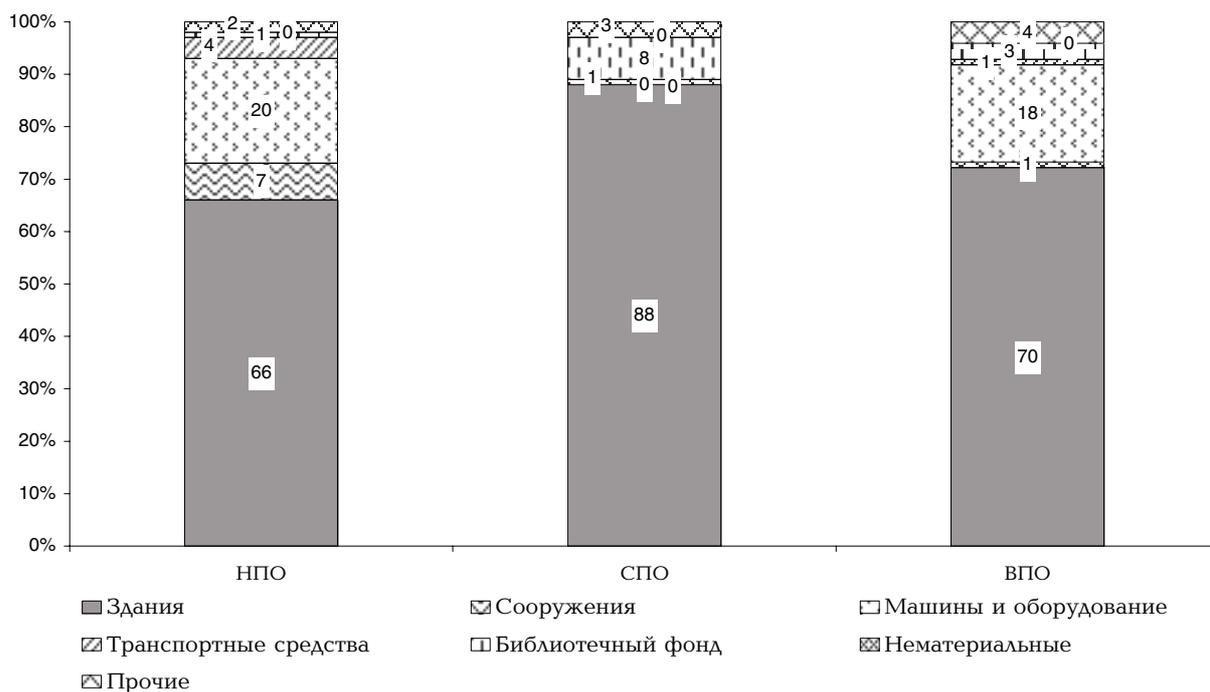
Таблица 5

Укомплектованность различными категориями сотрудников
(проценты)

	2004	2005
НПО		
Административный персонал	96	98
Преподаватели	90	74
Мастера производственного обучения	62	63
СПО		
Руководящие работники	88	91
Педагогические работники	90	92
Учебно-вспомогательный персонал	70	70
ВПО		
Профессорско-преподавательский состав	99	97
Инженерно-технический персонал	95	83
Административно-хозяйственный персонал	82	87
Учебно-вспомогательный персонал	85	89

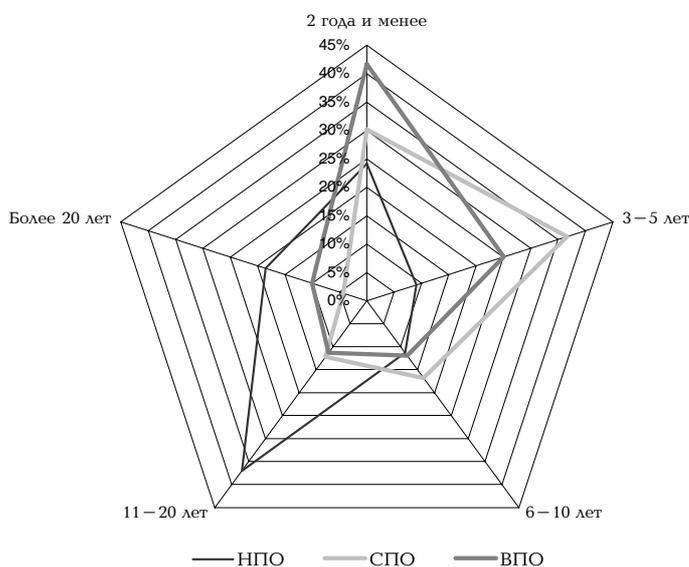
3. Стоимостная структура основных средств в учреждениях НПО в 2005 году не изменилась по сравнению с 2004 годом. Балансовая стоимость активов категории «Здания и сооружения» в учреждениях НПО составляет в 2004–2005 годах 73% от общей балансовой стоимости основных средств. Обновления данной категории основных средств в 2005 году не наблюдалось (коэффициент обновления не превышает 0,1%). Стоимость активов категорий «Машины и оборудование» и «Транспортные средства» в 2004–2005 годах составила 24% от общей балансовой стоимости. Балансовая стоимость библиотечного фонда в учреждениях НПО не превышает 1% от общей балансовой стоимости основных средств. Стоимостная структура основных средств в учреждениях ВПО в 2005 году претерпела значительные изменения. Доля активов категории «Здания» в 2005 году упала на 8% по сравнению с 2004 годом и составила 70%. Наблюдается вывод данных активов с балансов учреждений ВПО (коэффициент выбытия в 2005 году составил более 15%). Возможно, была проведена переоценка стоимости зданий в сторону уменьшения. В 2005 году в учреждениях ВПО увеличилась на 4% стоимостная доля активов категории «Машины и оборудование» и составила 18%. Коэффициент обновления данной категории в 2005 году увеличился на 5% и составил 22%. Коэффициент выбытия по данной категории активов в 2005 году уменьшился на 1% по сравнению с 2004 годом и составил 2%. Наблюдается наращивание активов данной категории.

Рис. 25. Стоимостная структура основных средств (проценты)



4. В 2005 году наблюдается незначительное улучшение возрастной структуры категории «машины и оборудование» в учреждениях всех уровней профессионального образования. Доля активов в учреждениях НПО, возраст которых не превышает 5 лет, увеличилась в 2005 году на 2% и составила 33%. Более половины активов (55%) категории «машины и оборудование» в учреждениях НПО на 2005 год имеют возраст 10 лет и более. В учреждениях СПО доля активов категории «машины и оборудование», возраст которых не превышает 5 лет, не изменилась в 2004–2005 годах и составила 67%. В учреждениях ВПО в 2004–2005 годах наблюдается самое быстрое обновление активов категории «машины и оборудование» (коэффициент обновления 22% в 2005 году). Доля активов категории «машины и оборудование», возраст которых не превышает 2 лет, в 2005 году увеличилась на 2% и составила 42%.

Рис. 26. Возрастной состав машин и оборудования



5. Различия в обеспеченности компьютерами в учреждениях НПО, СПО и ВПО сохраняется в 2005 году. Количество студентов на один компьютер уменьшается с ростом уровня образования. Несмотря на увеличение общего количества студентов в 2004–2005 годах, в 2005 году произошло уменьшение количества студентов на один компьютер в учреждениях всех уровней профессионального образования. Наблюдается общее увеличение числа компьютеров, что подтверждается высокими показателями обновления и низкими показателями выбытия. В учреждениях ВПО в 2005 году коэффициент обновления по группе активов «вычислительная техника» составил 36%. Коэффициент выбытия в 2005 году в учреждениях НПО, СПО и ВПО не превысил 3%.

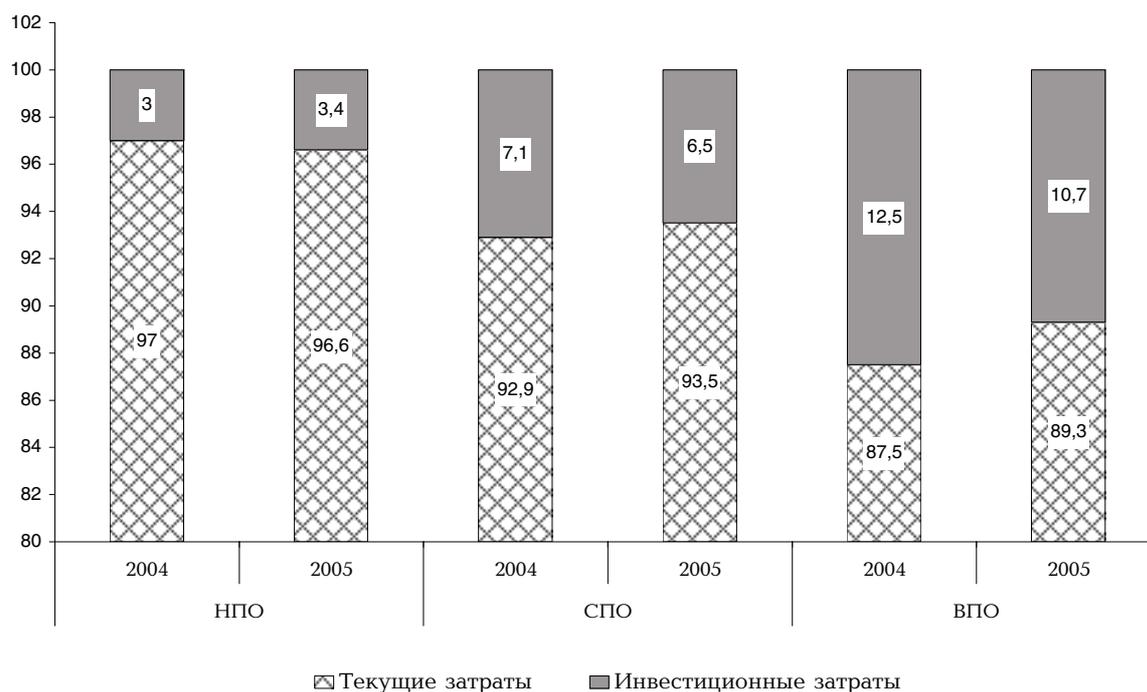
Таблица 6

Обеспеченность вычислительной техникой в 2005 году

	НПО	СПО	ВПО
Количество компьютеров в расчете на 1 учреждение	31,33	102,30	688,51
Доля использующих в учебном процессе (%)	78,1	69,9	74,8
Количество студентов на 1 компьютер	25	17	11
Коэффициент обновления (%)	21,9	14,1	36,3
Коэффициент выбытия (%)	0,3	2,8	2,5
Лет до полного обновления	5	7	3
Доля персональных компьютеров и терминалов в составе локальных вычислительных сетей (%)	23	53	68
Доля персональных компьютеров и терминалов, подключенных к сети Интернет (%)	9	20	63

6. Структура расходов учреждений профессионального образования в 2004–2005 годах принципиально не изменилась: в учреждениях НПО, СПО и ВПО в 2005 году доля долгосрочных инвестиционных расходов составила 3%, 6% и 11% соответственно; остальные расходы учреждений являются текущими. Столь высокая доля текущих затрат не позволяет учреждениям профессионального образования реализовывать долгосрочные инвестиционные программы. Существующую структуру затрат нельзя признать удовлетворительной, особенно в учреждениях НПО и СПО.

Рис. 27. Структура расходов



7. Текущие расходы учреждений профессионального образования в 2004–2005 годах в среднем составляют более 90% общих расходов. Основную долю в текущих расходах занимают расходы на оплату труда. Доля расходов на оплату труда сотрудников учреждений НПО, СПО и ВПО в 2005 году составила 38%, 52% и 44% соответственно. Доля расходов на оплату труда преподавательского персонала учреждений НПО, СПО и ВПО в 2005 году составила 14%, 24% и 24% соответственно. В учреждениях НПО в 2004 и 2005 годах наблюдается высокий уровень текущих расходов на питание и трансферты учащимся. Доля этих расходов в 2005 году упала на 3% по сравнению с 2004 годом и составила 13%. В учреждениях всех уровней профессионального образования в 2005 году наблюдается увеличение доли расходов, связанных с реализацией образовательного процесса (увеличение в учреждениях НПО, СПО, ВПО оставило 10%, 4% и 5% соответственно).

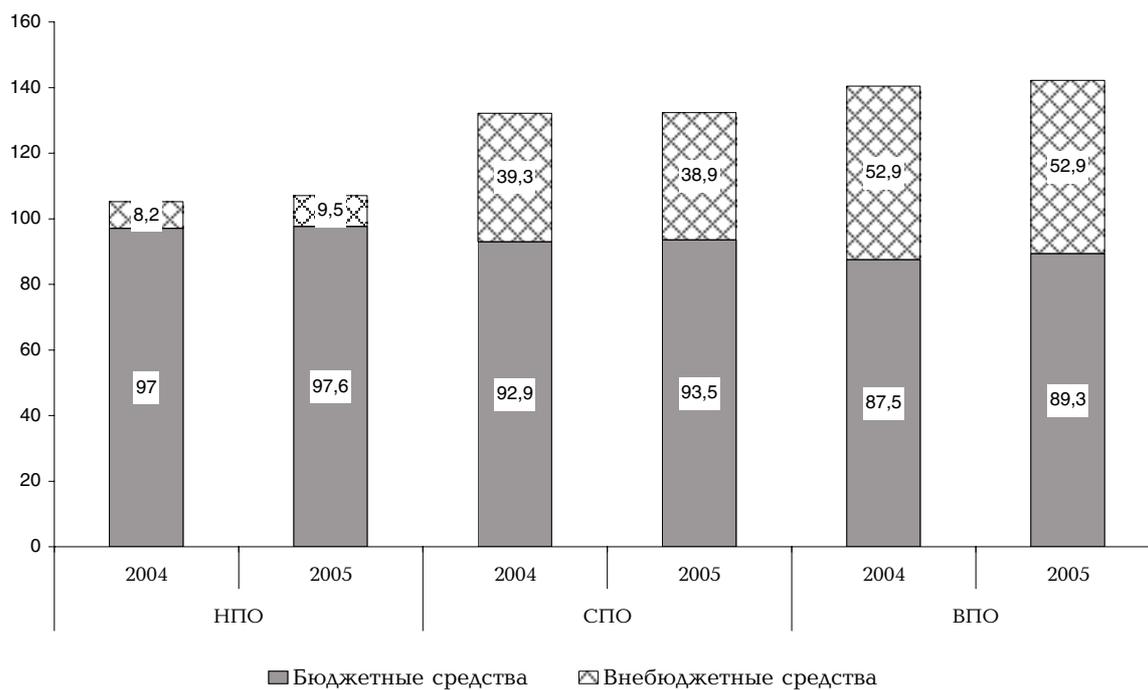
Таблица 7

Структура текущих расходов в 2005 году
(проценты)

	НПО	СПО	ВПО
Всего	100,0	100,0	100,0
из них:			
оплата труда	37,6	51,9	44,3
в том числе:			
преп. персонала	14,3	24,2	23,6
начисления на оплату труда	9,7	13,1	10,5
расходы на стипендии студентам (учащимся)	8,0	4,7	10,0
расходы на питание студентам (учащимся)	12,3	2,5	0,6
услуги связи	0,2	0,5	1,1
коммунальные услуги	8,2	5,6	4,6
арендная плата за пользование имуществом	0,0	0,3	0,9
услуги по содержанию имущества	4,9	9,6	8,4
налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, включаемые в затраты (кроме ЕСН)	0,2	0,5	1,5
расходы на профессиональное обучение	0,0	0,3	0,2
прочие расходы	18,8	11,1	18,0

8. Различия в структуре финансирования учреждений НПО, СПО и ВПО сохранились в 2005 году: зависимость от бюджетного финансирования снижается с ростом уровня образования. Доля внебюджетного финансирования учреждений ВПО увеличилась в 2005 году на 13% и составила 54%. Доля внебюджетных средств в учреждениях НПО и СПО также увеличилась, но незначительно: в учреждениях НПО и СПО рост составил 2,5% и 4% соответственно. В 2005 году наблюдается увеличение доли собственных средств в учреждениях НПО (на 2%) и СПО (на 8%), которая составила 4% и 13% соответственно. Доля собственных средств в учреждениях ВПО сократилась в 2005 году практически в 2 раза и составила лишь 6%. Доля бюджетного финансирования в учреждениях НПО, СПО и ВПО в 2004–2005 годах не изменилась и составила в 2005 году 91%, 61% и 46% соответственно.

Рис. 28. Структура доходов
(проценты)



7. ПОРТРЕТЫ

Мониторинговые исследования экономики образования, охватывая различные субъекты рынка образовательных услуг, позволяют получить их «портреты» — обобщенные характеристики среднего учащегося, студента, преподавателя, образовательного учреждения.

Представленные ниже типичные «портреты» такого рода могут быть полезны управленцам, аналитикам, образовательной общественности, а также широкому кругу лиц, интересующихся состоянием и перспективами развития российского образования.

УЧЕНИК ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЫ

Типичный ученик — девочка 13–15 лет, из семьи с двумя детьми. Мать имеет высшее образование, а отец — нет. Мать — служащая в сфере науки, образования или культуры, отец — специалист или руководитель подразделения в промышленности. Семье доходов хватает на еду и одежду, но покупка телевизора, холодильника и т.п. представляет трудности. В доме около 100–250 книг, есть компьютер в пользовании всех членов семьи.

Девочка бесплатно учится в обычной школе без специализации, не имеющей договора с вузом или техникумом, в школе есть компьютерные классы с доступом в Интернет. В классе учится 21 человек; три четверти выпускников школы поступают в вузы. Наша ученица изучает один иностранный язык, учится в основном на «хорошо и отлично».

При выборе школы родители остановились на единственном варианте учебного заведения заранее. Основные факторы выбора школы — хорошие преподаватели и близость к дому. Семья согласилась бы платить за учебу в школе, если будут введены специализированные или дополнительные учебные программы, курсы, факультативы и т.д., а также улучшена материальная база; максимальная оплата могла бы составить около 23 тыс. р. в год. Основные статьи дополнительных расходов родителей в школе — оплата охраны (около 60 рублей в месяц), подарки преподавателям (около 600 рублей за учебный год), ремонт (чуть менее 600 рублей за учебный год).

В школе, помимо уроков, ученица посещает факультативные и дополнительные занятия, различные кружки, в основном бесплатно. Помимо школы, посещает спортивные секции и художественные кружки (танцы, музыка и т.д.), в основном за плату, расходуя на эти цели около 900 рублей в месяц.

Главными качествами хорошего школьного учителя родители считают эрудицию, знания, современность материала, учебных программ, а также желание научить ребенка. Родители считают: самое важное, что нужно получить в результате учебы в школе — это знания, даже по сравнению с хорошими оценками на экзамене. Ребенок собирается продолжить обуче-

ние в 10–11 классах школы, а затем поступать в вуз на очное отделение. Предпочитаемая специализация в вузе — общественные науки. В случае непоступления на бесплатное место семья готова платить за обучение в вузе около 39 тыс. р. в год. Родители в принципе готовы взять кредит на получение образования, хотя серьезно об этом пока не думали.

Школьной учитель

Типичный школьный учитель — это замужняя женщина 45 лет, с высшим образованием в сфере гуманитарных наук, имеет звание учителя первой категории, имеет детей. Педагогический стаж — почти 20 лет. Преполагает более двух различных предметов, прежде всего, гуманитарных. Довольно плохо владеет иностранным языком и общими компьютерными навыками. Практически не пользуется компьютером, Интернетом и электронной почтой, а если и пользуется, то только на работе. Материальное положение семьи таково, что на еду и одежду хватает, но покупка телевизора, холодильника и т. п. представляет трудности. Среднемесячный душевой доход семьи составляет около 5.5 тыс. р.

Считает, что главное для хорошего учителя — контактность, умение общаться, убеждать. При подготовке к занятиям пользуется опубликованными методическими материалами для преподавателей, а также научной литературой на русском языке. Для проведения занятий использует раздаточные материалы и презентации. Не принимает участия в научных исследованиях, прежде всего, по причине недостатка времени. Иногда выступает на методических семинарах и конференциях учителей. Регулярно проходит обучение по программам повышения квалификации.

На работе она оформлена на полную ставку или даже более, чем на одну ставку. Из-за низкой основной зарплаты дополнительно занимается репетиторством. Ее мнение таково: чтобы отказаться от приработков, необходимо иметь заработок около 21 тыс. р. в месяц. Реально заработок учителя оставляет около 7,7 тыс. р. в месяц, и еще около 700 рублей дает репетиторство. Суммарные затраты рабочего времени в неделю составляют около 40 часов, в том числе 19 часов — аудиторные занятия, 13 часов — подготовка к занятиям. Надбавки в школе к основному заработку может получить за классное руководство и превышение нормы учебной нагрузки.

Работа учителя привлекает ее прежде всего своим творческим характером, а также соответствием способностям, образованию. На работу пришла по приглашению директора школы. Главное, что привлекает на этом месте работы — хорошая атмосфера в коллективе и близость работы к дому. Основное, что не нравится в работе в данном учебном заведении — низкая заработная плата, а также плохое социальное обеспечение. Тем не менее собирается продолжать работать в школе. В гипотетической ситуации — в ответ на предложение *перейти на другую работу с более высоким уровнем заработной платы, чем сейчас, но на нетворческую, однообразную, с жестким графиком (например, клерк крупной компании и т.п.), не связанную с физическим трудом, не требующую высокой квалификации и переобучения*, наша учительница согласилась бы при заработной плате в 26 тыс. р.

Реально ожидает в ближайшие 2–3 года повысить квалификацию; наиболее остро нуждается в повышении общей компьютерной грамотности и педагогики, методики преподавания. Считает, что рост репутации их школы, прежде всего, мог бы сказаться на росте репутации учителя. Отношения, как между преподавателями, так и между преподавателями и администрацией считает партнерскими.

УЧАЩИЙСЯ УЧРЕЖДЕНИЯ НАЧАЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Типичный учащийся НПО — молодой человек в возрасте 16–18 лет, из семьи с двумя детьми. Мать и отец без высшего образования, родители занимают рабочие должности в сфере промышленности. Семье приходится экономить даже на самом необходимом, покупка одежды вызывает трудности. В доме не более 100 книг, компьютера нет. Парень окончил 9 классов обычной школы, не имеющей договора с вузом; в школе изучал один иностранный язык, учился преимущественно на «тройки». В той школе, где он учился, лишь менее половины выпускников поступают в вуз.

В год поступления этот молодой человек подавал документы только в данное учебное заведение, хотя рассматривались несколько возможных вариантов. Поступил он именно туда, куда больше всего хотел. Главным фактором выбора учебного заведения было то, что туда не трудно поступить. В учебное заведение, где он учится, принимают всех без конкурса, к поступлению он не готовился. Сейчас учится бесплатно, по одной из рабочих специальностей. Семья согласилась бы платить за учебу в учреждении НПО, если бы была улучшена его материальная база, максимальная оплата могла бы составить около 8 тыс. р. в год.

Если бы молодой человек не поступил в данное училище, в том же году поступал бы в другое. Он думает в дальнейшем поступать в вуз, на вечернее или заочное отделения, готов платить за обучение около 24 тыс. р. в год. Семья готова взять кредит на получение образования, хотя серьезно об этом не думала.

Наш студент получает стипендию около 400 рублей в месяц. Для подготовки к занятиям студент пользуется только лекциями, учебники и дополнительная литература ему не нужны. Он также скачивает эссе, рефераты и т.д. из Интернета. Главными качествами хорошего преподавателя считает спокойный характер и умение хорошо объяснять. Из дополнительных услуг в учреждении НПО пользуется, помимо использования на дому учебников и прохождения практики, дополнительными занятиями по подтягиванию по предметам и занятиями в спортивных секциях. Вне учебного заведения не занимается никакими дополнительными занятиями (секции и т.д.) и не работает. В результате обучения студенту важнее просто получить диплом, чем высокий уровень знаний, практические навыки, чем умение переучиваться. Престиж учебного заведения для него не имеет значения.

Сразу после окончания учебного заведения студент может рассчитывать на заработную плату около 8,3 тыс. р. В будущей работе, прежде всего, стремится найти хороший коллектив, собирается работать по специальности. Работу будет искать через друзей или родственников.

СТУДЕНТ УЧРЕЖДЕНИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Типичный студент учреждения СПО — девушка в возрасте 16–18 лет, из семьи с двумя детьми. Мать и отец без высшего образования, мать занимает должность служащей в сфере торговли, отец — рабочий в промышленности. Семья достаточно материально обеспечена, лишь покупка автомобиля недоступна. В семье не более 500 книг, дома у студентки компьютера в пользовании нет. Девушка окончила 9 классов обычной школы без специализации, не имеющей договора с вузом; в школе изучала один иностранный язык, училась преимущественно на «четверки». В той школе, где она училась, около 60% выпускников поступают в вуз.

В год поступления эта девушка подавала документы только в данное учебное заведение, хотя рассматривались несколько возможных вариантов, и поступила именно туда, куда больше всего хотела. В вуз не пыталась пока поступать, так как не имеет полного среднего образования. Главными факторами выбора учебного заведения были следующие: хорошее обучение по нравящейся профессии, а также бесплатность (или доступность оплаты) обучения. Студентка специально занималась для подготовки к поступлению на курсах при данном техникуме (расходы составляли около 2100 рублей в месяц), поступила на основе вступительных экзаменов. Сейчас учится бесплатно, по специальности «общественные науки». Семья согласилась бы платить за учебу в учреждении СПО, если бы была улучшена его материальная база; максимальная оплата могла бы составить около 14,6 тыс. р. в год. В результате обучения студентке важнее получить высокий уровень знаний, чем просто диплом, практические навыки, чем умение переучиваться, скорее получить высокооплачиваемую профессию, чем ту, которая нравится. Prestиж учебного заведения не имеет значения.

Если бы девушка не поступила в данный техникум, поступала бы в другой в том же году. Она думает в дальнейшем поступать в вуз, по специальности «общественные науки», на заочное отделение, в случае непоступления на бюджетное место семья готова платить за ее обучение в вузе около 26,6 тыс. р. в год. Семья готова взять кредит на получение образования, хотя серьезно об этом пока не думала.

Студентка стипендию не получает. Для подготовки к занятиям она использует только лекции. Учебники и дополнительная литература не обязательны. Она также скачивает эссе, рефераты и т.д. из Интернета, часто ксерокопирует лекции и конспекты других учащихся. Главными качествами хорошего преподавателя считает умение хорошо объяснять и готовность ответить на вопросы, желание научить. Из дополнительных услуг в учреждении СПО пользуется, помимо использования на дому учебников и прохождения практики, только ксерокопированием материалов. Вне учебного заведения не занимается никакими дополнительными занятиями (секции и т.д.), не работает.

Сразу после окончания учебного заведения студентка может рассчитывать на заработную плату около 8,3 тыс. р. В будущей работе, прежде всего, стремится получить достойный уровень заработной платы, собирается работать по специальности. Работу будет искать через друзей или родственников.

СТУДЕНТКА ВУЗА

Пол – женский. 20 лет. Имеет брата. Живет вместе с родителями. Родители имеют высшее образование, работают специалистами: мать – в системе образования, отец – в промышленности. Достаточно обеспечены материально, но для покупки автомобиля и дорогостоящего отпуска пришлось бы залезть в долги. В домашней библиотеке около 400 книг.

Окончила совершенно простую городскую школу, без всяких профилей и связей с вузами.

Учится в своем городе в государственном вузе на бесплатном отделении. Изучает менеджмент, экономику или право. Перед поступлением рассматривала еще 1–2 варианта. Но, в принципе, это именно то учебное заведение, куда она хотела поступить, и, сравнивая его с другими, она и сейчас, на 3 курсе, оценивает его достаточно высоко – на твердую «четверку».

Семья вкладывает в образование девушки около тысячи евро в год. Это максимум того, что она может потянуть. Образовательный кредит взять не хотели бы – хватает собственных средств.

Студентка заплатила с начала года 1000 рублей за занятия по подтягиванию по предметам, 3 тысячи — за изучение дополнительного иностранного языка, 700 рублей — за платные факультативы, 250 — за ксерокопирование, 250 — за спорт, 250 — за пересдачи. По 1 тыс. р. пришлось заплатить за покупку учебников и за канцпринадлежности, расходы на компьютер потянули на 4.5 тысячи, проезд — 3.5 тыс. р.

Студентка занимается (включая самостоятельные занятия) 26,5 часов в неделю. Не перенапрягается — явно не «ботаник». Читает только обязательную литературу, а если можно обойтись — только конспекты лекций. Копирует конспекты, сделанные более прилежными ребятами. Зато широко использует Интернет — скачивает оттуда готовые рефераты и эссе. Имеет свой компьютер и пользуется им ежедневно. Самые посещаемые ресурсы — сайты рефератов и общедоступные электронные библиотеки. Компьютером владеет на четверку, английским — на тройку.

Выбора предметов в вузе практически либо нет, либо наша студентка таковым не интересуется. Лучшими преподавателями называет тех, кто умеет доходчиво объяснить материал. Их академические регалии и тем более научные достижения ее не волнуют совершенно.

Студентка (ее семья) готова увеличить свои вложения в обучение (попросту говоря, платить больше) в 2-х случаях: введение дополнительных «актуальных» курсов или серьезное улучшение материальной базы. За рост квалификации преподавателей или увеличение их количества (что косвенно дает тот же эффект) платить готова значительно меньшая доля студентов и их семей.

Цель обучения — приобрести практические навыки, которые можно было бы сразу применить, т.е. начать зарабатывать. После обучения рассчитывает получать где-то 1200 долларов, но начать готова с 400. То, что раньше ассоциировалось с университетским образованием — новое видение мира, умение анализировать, овладевать новыми знаниями — практически не ценится.

В планах есть получение дополнительного или второго высшего образования.

Время от времени наша студентка подрабатывает в магазине. Эта работа не связана с будущей профессией, она занимается этим ради денег и получает в среднем те же 400 долларов в месяц, которые она готова рассматривать как стартовый заработок после окончания вуза. Очевиден водораздел между перспективной и чистой работой, на которую только и согласна девушка в перспективе, и работой «синего воротничка». На последнюю существует большой спрос, но наша студентка и ее знакомые не согласны на такую занятость на постоянной основе.

В будущей работе самым важным считает достойную зарплату, возможность карьеры и хороший коллектив. Престижность работы, как и ее гарантированность, не является значимым. Работу ищет через друзей и родственников.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ УЧРЕЖДЕНИЯ НАЧАЛЬНОГО ИЛИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: АВТОПОРТРЕТ

Типичный преподаватель НПО или СПО — замужняя женщина 45 лет, с высшим образованием в сфере общественных наук (СПО) или технических наук (НПО), имеет детей. Работает преподавателем более 16 лет. Преподает более двух учебных курсов, чаще всего в сфере общественных наук. Довольно плохо владеет иностранным языком и общими компьютерными навы-

ками, практически не пользуется компьютером, Интернетом и электронной почтой, а если и пользуется, то только на работе. Материальное положение семьи таково, что на еду и одежду хватает, но покупка телевизора, холодильника и т.п. представляет трудности. Среднемесячный душевой доход семьи составляет около 5,4 тыс. р.

Для хорошего преподавателя в системе начального и среднего профессионального образования главное, как она считает, — эрудиция, знания, современность материала, учебных программ. При подготовке к занятиям пользуется опубликованными методическими материалами для преподавателей, собственными учебными программами курсов. Не принимает участия в научных исследованиях, прежде всего, по причине недостатка времени, а также того, что знания и опыт не связаны с научной деятельностью. Проходит обучение по программам повышения квалификации.

На работе оформлена на полную ставку, не имеет дополнительной работы. Доходы в данном учебном заведении составляют 7,6 тыс. р. в месяц. Суммарные затраты рабочего времени в неделю составляют около 38 часов, в том числе 20 часов — аудиторные занятия, 10 часов — подготовка к занятиям. Может получать надбавки к зарплате за индивидуальную работу с учащимися и классное руководство.

Самыми важными факторами привлекательности работы преподавателя являются для нее творческий характер работы и ее соответствие способностям, образованию.

На работу была приглашена руководителем училища. Главное, что привлекает на этом месте работы — хорошая атмосфера в коллективе и удобный график работы. Основное, что не нравится в работе в данном учебном заведении — низкая заработная плата, а также плохое социальное обеспечение. Несмотря на это, с работы в данном учебном заведении уходить не собирается. В гипотетической ситуации — в ответ на предложение *перейти на другую работу с более высоким уровнем заработной платы, чем сейчас, но на нетворческую, однообразную, с жестким графиком (например, клерк крупной компании и т.п.), не связанную с физическим трудом, не требующую высокой квалификации и переобучения*, согласилась бы при заработной плате в 26,5 тыс. р.

Реально ожидает в ближайшие 2–3 года повысить квалификацию; наиболее остро нуждается в повышении общей компьютерной грамотности и педагогики.

Считает, что рост репутации учебного заведения, прежде всего, мог бы сказаться на возможностях трудоустройства и уровне заработной платы выпускников. Отношения, как между преподавателями, так и между преподавателями и администрацией оценивает как партнерские.

ИДЕАЛЬНЫЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ УЧРЕЖДЕНИЯ НПО ГЛАЗАМИ АДМИНИСТРАЦИИ

Обладает эрудицией, знаниями, разрабатывает современные учебные программы, постоянно добавляет новые материалы (73% руководителей).

Хочет научить, готов ответить на вопросы, помочь учащимся (65%).

Контактен, умеет общаться, убеждать (43%).

Имеет собственные учебные программы, методические материалы, учебные пособия (35%).

Умеет хорошо объяснять (22%).

Имеет опыт практической работы вне сферы преподавания, но связанный с преподаваемыми дисциплинами (20%).

Объективно оценивает знания учащихся (16%).

Имеет спокойный характер, уравновешенность (14%).

Лоялен, умеет войти в положение учащихся (10%).

Активно участвует в научно-исследовательской деятельности (8%).

Ориентирует процесс обучения на подготовку к итоговому экзамену (5%).

Должен иметь зарплату в московских учреждениях НПО примерно 37 тыс. р., в других городах — 20 тыс. р.

Должен заниматься научной деятельностью — это положительно влияет на качество преподавания (45%), но не обязательно — хороший преподаватель не всегда хороший исследователь (46%).

ИДЕАЛЬНЫЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ТЕХНИКУМА ГЛАЗАМИ АДМИНИСТРАЦИИ

Обладает эрудицией, знаниями, разрабатывает современные учебные программы, постоянно добавляет новые материалы (75% руководителей).

Хочет научить, готов ответить на вопросы, помочь учащимся (62%).

Имеет собственные учебные программы, методические материалы, учебные пособия (34%).

Контактен, умеет общаться, убеждать (34%).

Имеет опыт практической работы вне сферы преподавания, но связанный с преподаваемыми дисциплинами (26%).

Умеет хорошо объяснять (23%).

Объективно оценивает знания учащихся (21%).

Имеет спокойный характер, уравновешенность (17%).

Активно участвует в научно-исследовательской деятельности (13%).

Лоялен, умеет войти в положение учащихся (8%).

Ориентирует процесс обучения на подготовку к итоговому экзамену (5%).

Должен иметь зарплату в московских техникумах примерно 43 тыс. р., в других городах — 22 тыс. р., в государственных учреждениях СПО — 28 тыс. р., в негосударственных — 22 тыс. р..

Должен заниматься научной деятельностью — это положительно влияет на качество преподавания (56%), но не обязательно — хороший преподаватель не всегда хороший исследователь (36%).

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ВУЗА: АВТОПОРТРЕТ

Преподавателя вуза привлекает сама работа: творческая, интересная (70%), соответствует склонностям и способностям (43%). Также большой вес имеют свободный график работы и возможность общения с молодежью (по 31%). И при этом только 13% преподавателей заявляют о значимости такого фактора, как наличие свободного времени.

Средний преподавательский стаж — 17 лет. Как правило, преподаватель читает 3 учебных курса. Работает в своем вузе с 1994 года. Самая большая доля преподавателей (32%) читает общественные науки.

Главными характеристиками хорошего преподавателя являются эрудиция, современность материала, который он дает студентам (69%), желание научить, готовность отвечать на вопросы (42%), контактность, умение общаться и убеждать (35%), умение хорошо объяснять (33%). На этом фоне «университетские», академические качества сильно недооценены. Значимость в этом плане научной работы, публикаций назвали только 19%, опыт практической работы вне сферы преподавания – 20%, объективность, беспристрастность – 12%.

Очень высока приверженность, лояльность профессии. 67% преподавателей не хотели бы сменить работу, 22% – хотели бы, но реально не предпринимают для этого никаких действий. Из тех, кто хотел бы найти другую работу, почти треть имеет в виду работу преподавателя в другом учебном заведении.

Только треть преподавателей указали, что их занятия строятся на результатах их собственной научной работы, литературу на иностранных языках используют только 20%, электронное и интернет-проникновение – около 35%.

Самой распространенной формой научной активности является написание статей и монографий по инициативе самого преподавателя (46% опрошенных), значительно более редкой – индивидуальные или коллективные проекты в своем вузе (27%). Только 9% принимают участие в исполнении проектов по коллективным грантам научных фондов, 5,6% – по индивидуальным грантам. 31% преподавателей не смогли припомнить никакой научной активности вообще.

А почему преподаватели не занимаются наукой? Причины тривиальные – нет времени (42%), научная работа плохо оплачивается (35%), нет средств на поездки на конференции, стажировки (30%).

Самыми серьезными проблемами преподаватели называют низкую заработную плату (58% опрошенных) и плохое социальное обеспечение (32%). Такие вопросы, как высокая учебная нагрузка или плохая ресурсная база учебного заведения, беспокоят 16–17% преподавателей. Практически никто не озабочен низким научным потенциалом коллектива (2,5%) и невысокой репутацией своего вуза (3%).

Аудиторная нагрузка типичного преподавателя в неделю – 15 часов, внеаудиторная – 9 часов. Итого 24 часа в неделю. Весьма значительную часть времени занимают также его административные обязанности: целых 7 часов! Научная работа в среднем занимает 5 часов, учебное совместительство – 2,5 часа в неделю, репетиторство – 2 часа. Все другие виды дополнительной работы тоже «берут» 2 часа. Итоговая «официальная» нагрузка преподавателя составляет 36 часов (хотя не факт, что вся научная работа происходит в одном вузе).

Ровно две трети преподавателей работают по совместительству. Основная причина (60%) – необходимость дополнительного заработка. Только 30% опрошенных указали на то, что работа по совместительству является интересной и творческой. 24,3% преподавателей преподают по совместительству в других государственных вузах, 17,6% – в негосударственных вузах, 11% – в системе дополнительного образования, почти 6% – на курсах по подготовке в вузы. Репетиторством занимаются 11,7% опрошенных.

Научное совместительство встречается гораздо реже. 5% работают в НИИ и НИЦ, 9–11% получают гранты. 13% преподавателей пишут и редактируют различные материалы на платной основе (эту работу, впрочем, трудно отнести к научной).

Штатные преподаватели готовы отказаться от оплачиваемого совместительства при средней зарплате 33 тыс. р. в месяц. Их средний реальный заработок в своем учебном заведении составил чуть больше 8 тыс. р. и весь дополнительный заработок – 4,6 тыс. р. Итог (с учетом налогов) – только 18 тыс. р. в месяц, т.е. почти вдвое ниже желаемого..

Цена свободы. На вопрос «Если вам предлагают перейти на работу с более высоким уровнем зарплаты, но это – нетворческая, однообразная работа с жестким графиком, согласились

бы вы на такую работу, и если да, то при каком минимальном уровне зарплаты?» 67% опрошенных ответили, что не согласились бы ни при каком уровне зарплаты. Оставшаяся треть назвала зарплату в 47 тыс. р. в месяц (в Москве – 65 тыс. р., в регионах – 40 тыс. р.). Если сравнить это с гипотетической зарплатой на одном месте (33 тыс. р.), то можно видеть условную «цену свободы», или денежный эквивалент нематериального вознаграждения – 500 долларов в месяц.

Преподаватели – совместители согласны перейти на полную ставку при зарплате в среднем 24,3 тыс. р. в месяц.

ИДЕАЛЬНЫЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ВУЗА ГЛАЗАМИ АДМИНИСТРАЦИИ

Идеальный преподаватель обладает эрудицией, знаниями, разрабатывает современные учебные программы, постоянно добавляет новые материалы (75% ректоров).

Хочет научить, готов ответить на вопросы, помочь учащимся (56%).

Имеет собственные учебные программы, методические материалы, учебные пособия (48%).

Активно участвует в научно-исследовательской деятельности (36%).

Имеет опыт практической работы вне сферы преподавания, но связанный с преподаваемыми дисциплинами (29%).

Контактен, умеет общаться, убеждать (23%).

Объективно оценивает знания учащихся (21%).

Умеет хорошо объяснять (17%).

Имеет спокойный характер, уравновешенность (12%).

Лоялен, умеет войти в положение учащихся (4%).

Ориентирует процесс обучения на подготовку к итоговому экзамену (3%).

Должен иметь зарплату в московских вузах примерно 66 тыс. р., в других городах 40 тыс. р., в государственных вузах 50 тыс. р., в негосударственных 39 тыс. р.

Должен заниматься научной деятельностью – это положительно влияет на качество преподавания (86%).

При приеме на работу на младшие должности преподаватель должен:

- быть активным в научном плане, иметь научные публикации (49%);
- быть молодым (41%);
- иметь квалификационную категорию, степень, звание (38%);
- предоставить положительные отзывы с предыдущего места работы (37%);
- иметь собственные учебные курсы, учебные пособия, методические публикации (26%);
- иметь административные способности, готовность нести административную нагрузку (13%).

На официальную заработную плату в 2–3 раза выше уровня заработной платы ведущих профессоров вуза нанимали молодых кандидатов наук по перспективной специальности:

- в московских вузах 11% руководителей и еще 9% – готовы рискнуть;
- в вузах других городов – 3% и еще 10% – готовы рискнуть;
- в государственных вузах – 4% и еще 10% – готовы рискнуть;
- в негосударственных вузах 7% руководителей и еще 11% – готовы рискнуть.

АВТОПОРТРЕТ ТЕХНИКУМА

Основан в периоды активной индустриализации с 1918 до 1944 года (28%) и послевоенного восстановления народного хозяйства с 1945 до 1964 года (27%), филиалы же формировались уже после распада СССР (почти половина филиалов).

В среднем обучается 800 студентов, работают 64 преподавателя на постоянной основе и 18 – совместителей, 14 административных и 39 технических сотрудников. Техникум имеет от 2 до 4 отделений.

Возрастной состав преподавателей: 15% – до 30 лет, 20% – от 30 до 40, 28% – от 40 до 50, 29% – от 50 до 60, 12% – старше 60 лет.

40% техникумов реализуют программы дополнительного профессионального образования (в том числе, с получением сертификата о соответствии отраслевым/корпоративным стандартам – 13%) и еще 20% планируют внедрить новые программы. Около 8% реализуют программы дистанционного обучения, 17% планируют их открыть. 12% техникумов реализуют программы НПО и еще 13% планируют такие программы.

Около половины руководителей техникумов собираются менять структуру своих образовательных программ: одна четверть намерены сократить прием или даже закрыть программы, не пользующиеся спросом, одна четверть – открыть новые программы в расчете на платежеспособный спрос, 1/5 собираются увеличить прием на некоторые программы и еще столько же собираются открыть программы в расчете на бюджетное финансирование.

Почти четверть техникумов отметили за последние три года рост бюджетного финансирования (в Москве таких около трети), 56% – небольшой рост в пределах инфляции. Снижение финансирования отмечалось в 12% случаев. Для сравнения: меньше бюджетных средств стали получать 8% вузов, но почти четверть ПТУ.

25% техникумов увеличили объем внебюджетных средств, на этом фоне показатели негосударственных техникумов ниже – только 14%. Есть территориальные различия: по Москве эта доля ниже, чем в других городах – 11 и 29%. Соответственно, и рост цен, существенно опережающий инфляцию, отметили 14% московских техникумов и 22% руководителей учреждений СПО в других городах. Производственная деятельность приносит большие доходы в 2% московских техникумах и в 6% учреждений других городов. Наибольшие же доходы приносят программы основного и дополнительного образования, а в Москве еще и подготовительные курсы.

Средние цены на основные образовательные программы по Москве от 19 до 24 тыс. р., в других городах от 12 до 15 тыс. р.; на программы дополнительного профессионального образования по Москве от 5 до 23 тыс. р., в других городах от 5 до 8 тыс. р.; оплата подготовительных курсов по Москве – 6–8 тыс. р., в других городах – около 2 тыс. р.

Более половины филиалов перечисляют головному учреждению в среднем 46% своего дохода.

АВТОПОРТРЕТ ВУЗА

Основан либо в период с 1918 до 1944 года (почти 30% государственных вузов), либо уже после распада СССР (четверть государственных вузов и филиалов и 90% негосударственных вузов).

В вузе обучается 4,5 тысячи студентов, работают 350 преподавателей на постоянной основе и 80 — совместителей, 450 административных и технических сотрудников, 100 научных сотрудников. Вуз (филиал) имеет от 3 до 5 факультетов, 2 отделения.

Возрастной состав преподавателей: 15% — до 30 лет, 21% — от 30 до 40, 27% — от 40 до 50, 23% — от 50 до 60, 15% старше 60 лет.

Три четверти государственных вузов имеют аспирантуру и докторантуру, три четверти — дают второе высшее образование. Около 30% реализуют программы дистанционного обучения, 25% планируют их открыть. 15% вузов планируют открыть программы СПО или второго высшего образования, вдвое меньше — новые основные программы высшего образования.

Две трети руководителей вузов собираются менять структуру своих образовательных программ, в том числе: одна треть — сократить прием или даже закрыть программы, не пользующиеся спросом, одна треть — увеличить прием на некоторые программы и 45% — открыть новые программы в расчете на платежеспособный спрос.

Треть государственных вузов отметили за последние три года рост бюджетного финансирования, 53% — небольшой рост в пределах инфляции. Снижение финансирования отмечалось только в 7% случаев. Для сравнения: меньше бюджетных средств стали получать 12% техникумов и почти четверть ПТУ.

50% государственных вузов увеличили объем внебюджетных средств, на этом фоне показатели негосударственных вузов ниже — только 33%. При этом существенно опережающий инфляцию рост цен отметили 32% вузов, рост НИОКР — больше 40%.

Филиалы перечисляют головному вузу в среднем 25% своего дохода.

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ БЮЛЛЕТЕНИ
СЕРИИ «МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИКИ ОБРАЗОВАНИЯ»**

Гохберг Л.М., Забатурина И.Ю., Ковалева Н.В., Кузнецова В.И., Озерова О.К. Экономика образования в зеркале статистики. — 2004. — № 1 (3).

Логинов Д., Петренко Е., Петренко К. Стратегии семей в сфере образования. — 2004. — № 2 (4).

Кузьминов Я.И., Шувалова О.Р. Стратегии учреждений профессионального образования на рынках образовательных услуг. — 2004. — № 3 (5).

Галицкий Е.Б., Левин М.И. Коррупция в системе образования. — 2004. — № 4 (6).

Гасликова И.Р., Ковалева Г.Г. Использование информационных технологий в образовании. — 2004. — № 5 (7).

Бутко Е.Я. Образовательные и экономические стратегии учреждений начального профессионального образования в современных условиях. — 2004. — № 6 (8).

Бондаренко Н.В., Бочарова О.А., Гражданкин А.И., Красильникова М.Д., Левинсон А.Г., Петушкова Л.В., Стучевская О.А. Анализ взаимосвязей системы образования и рынка труда в России. — 2005. — № 1 (9).

Демин В.М., Дубровская Т.П. Образовательные и экономические стратегии образовательных учреждений среднего профессионального образования. — 2005. — № 2 (10).

Зернов В.А., Гуров В.В. Образовательные и экономические стратегии в высшей школе (основные показатели и ресурсы). — 2005. — № 3 (11).

Абанкина И.В., Абанкина Т.В., Белов Н.В., Осовецкая Н.Я., Рудник Б.Л. Бюджетное финансирование образования. — 2005. — № 4 (12).

Галицкий Е.Б., Левин М.И. Затраты домохозяйств на образование детей (2002/03 учебный год). — 2005. — № 5 (13).

Гохберг Л.М., Забатурина И.Ю., Ковалева Н.В., Кузнецова В.И., Озерова О.К. Экономика образования в зеркале статистики: новые данные. — 2005. — № 6 (14).

Оберемко О.А., Петренко К.В. Образование детей и взрослых: семейные проекты траекторий. — 2005. — № 7 (15).

Савицкая Е.В. Детское дошкольное образование: экономический аспект. — 2005. — № 8 (16).

Левин М.И. Затраты домохозяйств на воспитание и образование детей в 2003/04 учебном году. — 2005. — № 9 (17).

Галицкий Е.Б. Затраты домохозяйств на учебу взрослых в 2003/2004 учебном году. — 2005. — № 10 (18).

Бондаренко Н.В., Красильникова М.Д., Харламов К.А. Спрос на рабочую силу — мнение работодателей. — 2006. — № 1 (19).

Рощина Я.М., Филиппова Т.Н. Преподаватели на рынке образовательных услуг. — 2006. — № 2 (20).

Рощина Я.М., Филиппова Т.Н., Фурсов К.С. Учащиеся на рынке образовательных услуг. — 2006. — № 3 (21).

Кузьминов Я.И., Шувалова О.Р. Стратегии учреждений профессионального образования: проблемы качества. — 2006. — № 4 (22).

Петренко Е.С. Затраты домохозяйств на образование и социальная мобильность. — 2006. — № 5 (23).

**ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ: ИТОГИ
МОНИТОРИНГА**

Информационный бюллетень

Редактор *М.А. Жучкова*
Художник *П.А. Шелерега*
Компьютерный макет *Т.В. Соколова*

Подписано в печать 01.06.2007
Формат 60×84 ¹/₈. Объем 7,5 печ. л.
Тираж 1000 экз. Заказ 6190

Издательство «ТЕИС»
115707, Москва, Судостроительная ул., 59
Телефон: 939-3228

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

ДЛЯ ЗАМЕТОК