

СПРОС НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ: НАСКОЛЬКО ВОСТРЕБОВАН ТАКОЙ ПРОДУКТ

Г.В. АНДРУЩАК

Государственный университет — Высшая школа экономики

М.М. ЮДКЕВИЧ

Государственный университет — Высшая школа экономики

Статья посвящена изучению потенциального спроса на образовательные кредиты. Этот продукт до недавнего времени находился на периферии российского рынка розничных банковских услуг, однако интерес к финансовым инструментам подобного рода в последние годы значительно растет. Программы кредитования учащихся являются одним из важнейших элементов системы финансирования российского высшего образования. Они способствуют решению проблем доступности качественного образования и направляют в образовательные учреждения дополнительные ресурсы.

Создание в России эффективно действующего института образовательного кредитования является важной и актуальной задачей. Эффективность становления этого института и закрепление паттернов поведения домохозяйств в отношении образовательных займов во многом зависит от политики банков, занимающихся разработкой и предоставлением соответствующих кредитных продуктов. В условиях недостатка информации для выработки политики оценки платежеспособности и вероятности дефолта потенциальных заемщиков одной из возможностей для банка (вместо установления высо-

ких процентных ставок и осуществления дискриминации по доходу) является учет результатов анализа факторов потенциального спроса на образовательные кредиты.

РАСШИРЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Вопросам создания системы образовательного кредитования в российском обществе сегодня уделяется достаточно много внимания. Это не случайно — в настоящий момент более 50 процентов студентов российской выс-

шей школы получают образование, полностью или частично возмещая вузам затраты на обучение. Получается, что, по крайней мере, для каждого второго студента инвестиции в человеческий капитал сопряжены с определенными материальными тратами. Помимо оплаты обучения студенты также несут и другие сопутствующие издержки: приобретают учебную литературу, компьютер с выходом в Интернет (отсутствие которого равносильно «выпадению» из образовательного процесса в любом более или менее сильном вузе), оплачивают транспортные расходы, проживание в общежитиях и т.п. Таким образом, даже для студента бюджетного отделения российского вуза образование — дорогая услуга. Поэтому решающим фактором, ограничивающим доступность качественного высшего образования, могут выступать расходы, связанные с его получением.

Таблица 1
**ЗАТРАТЫ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ НА ОБУЧЕНИЕ
В СРЕДНЕМ В МЕСЯЦ ПО РОССИИ
В 2005–2006 УЧЕБНОМ ГОДУ (РУБ.)**

Канцелярские принадлежности	123,0
Учебники, профессиональная литература	112,9
Компьютер, принтер и другие устройства для компьютера	387,2
Компьютерные программы, доступ в Интернет	140,3
Транспортные расходы	268,1
Другие цели	130,1
Телефон	42,3
Компьютерный класс, Интернет	78,6
Проживание	219,4
Другие услуги, связанные с проживанием	230,4
Итого	1732,3

Источник: мониторинг экономики образования, опрос семей учащихся, четвертая волна (<http://isek.hse.ru>).

Даже консервативная (без учета непосредственно стоимости образовательных услуг) оценка бремени финансирования образования

оказывается весьма показательной. Для москвичей доля указанных в табл. 1 затрат на обучение в доходе на одного члена семьи составляет около 20%. В то же время для средне-статистического россиянина эта величина возрастает до 35% (среднемесячные доходы на одного члена семьи представлены в табл. 2).

Образовательные кредиты призваны ослабить текущую нагрузку на бюджеты семей студентов, связанную с обучением в вузах, и тем самым решить проблему доступности высшего образования.

Таблица 2
**Доходы российских семей в месяц
в расчете на 1 человека в 2006 году**

	Средний доход	Статистическое отклонение
Москва	8667,5	8145,5
Россия (кроме Москвы)	3968,2	3145,6
Россия и Москва	4987,3	5087,4

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРУ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Задача расширения ресурсной базы высших учебных заведений может быть во многом решена за счет привлечения средств домашних хозяйств¹. Программы предоставления студенческих займов следует рассматривать как один из эффективных механизмов привлечения частных средств в систему образования².

Действительно, характеристики программы образовательного кредитования, такие как невысокая процентная ставка, а также продолжительный льготный период и срок погашения займа, позволят увеличить платежеспособный спрос на услуги образовательной сферы. Есте-

¹ Андрущак Г. Теория образовательных кредитов // Вопросы образования. 2006. № 1. С. 215–230.

² Altbach P.G. Patterns in Higher Education Development // American Higher Education in the Twenty-First Century, eds. Altbach P.G., Berdahl R.O., Gumpert P.J. — Baltimore: John Hopkins University Press. 1999.

ственно предположить, что основными потребителями студенческих займов должны быть семьи с невысокими доходами, поскольку именно для них бремя финансирования образования наиболее существенно (отметим, что программы образовательного кредитования во многих странах ориентированы именно на расширение доступности высшего образования для малоимущих слоев населения¹). Однако статистические данные о заемщиках, уже участвовавших в российских программах образовательного кредитования, показывают, что эти услуги востребованы и более обеспеченными слоями населения. Такими семьями также используются преимущества «отложенных» образовательных расходов², хотя принципиальным для них оказывается мотив «сглаживания» расходов во времени. Использование кредита позволяет им сохранить высоким текущий уровень потребления³.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ — НОВЫЙ ИНСТИТУТ

Для россиян образовательные кредиты — относительно новое явление. Первая программа была разработана в 2000 году Сбербанком. К 2006 году соответствующие займы со сроком погашения, равным 10 годам, под 18–20% годовых выдавали всего 15 кредитных организаций. Наряду с упомянутыми долгосрочными также существовали программы, предоставлявшие образовательные кредиты и на менее продолжительные сроки⁴.

«Новизна» института образовательного кредитования обуславливает настороженное отношение потенциальных потребителей к данной услуге. Оно определяется, во-первых, спецификой восприятия россиянами необходимости оплачивать высшее образование и, во-вторых, их отношением к розничным кредитным продуктам.

Таблица 3
**ПРЕДПОЧТЕНИЯ СЕМЕЙ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ
В ОТНОШЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ
(2005–2006 учебный год), %**

Наша семья уже взяла такой кредит	4,4
Да, наша семья хотела бы взять такой кредит, но пока еще не взяла	12,0
Нет, наша семья не хотела бы брать такой кредит	75,7
Затрудняюсь ответить	7,9

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, четвертая волна (<http://isek.hse.ru>)

Низкий спрос на образовательные кредиты (табл. 3) во многом объясняется консерватизмом российского общества. Долгое время высшее образование было бесплатным и, как показывают исследования и дискуссии в экспертном сообществе, далеко не все россияне готовы принять новую реальность⁵.

Эта тенденция прослеживается на данных социологических опросов. Так, в рамках пятой волны мониторинга экономики образования респондентам общероссийского опроса населения задавался вопрос о предпочтениях в отношении выбора семьями вуза для обучения

¹ Зидерман А. Роль образовательных займов в расширении доступности высшего образования // Социальная дифференциация высшего образования. М.: НИСП, 2005. С. 280–322.

² Абанкина И.В., Домненко Б.И., Левшина Т.Л., Осовецкая Н.Я.. Перспективы образовательного кредитования в России // Вопросы образования. 2004. № 4. С. 64–88.

³ В данной работе мы сознательно останавливаемся только на указанных двух задачах, которые решают системы образовательных кредитов. Это обусловлено тем, что мы рассматриваем децентрализованные, не предполагающие государственного вмешательства, программы, которые существуют сегодня в России.

⁴ Материалы Конференции по проблемам студенческих займов в России, проведенной фондами «Оксфорд-Россия» и «Новая Евразия», январь 2006 года // <http://www.eurasia.msk.ru/rus/attach/Ditchley.doc>.

⁵ Филиппов А. Утопия образования // Отечественные записки. 2002. № 1 (2); Малкина Т. Неоконченная реформа для механического образования // Отечественные записки. 2002. № 1 (2).

Таблица 4

Готовность платить за обучение и выбор высших учебных заведений (2006 год), %

	Москва	Россия (исключая Москву)
Не поступал(-а) бы в вуз в этом году и сдавал(-а) бы ЕГЭ вновь в следующем году	8,7	8,4
Пошел(-а) бы учиться в средний по качеству вуз, на оплату учебы в котором хватит предоставленных денег	30,1	37,2
Пошел(-а) бы учиться в хороший вуз, а семья взяла бы необходимые средства...		
...из своего бюджета	25,5	14,5
...в долг у родственников или знакомых	2,5	3,2
...получив ссуду на предприятии	1,0	1,7
...получив специальный долгосрочный образовательный кредит для доплаты за обучение	8,8	8,3
...получив обычный, а не специальный образовательный кредит в банке	1,6	2,1
другое (напишите, что именно)	1,5	1,4
Затрудняюсь ответить	20,4	23,2

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

их детей — хороший вуз с высокой стоимостью обучения или средний по качеству вуз — с низкой. Вопрос звучал следующим образом:

В ближайшие годы стоимость высшего образования для конкретного студента будет определяться оценками, которые он получит на едином государственном экзамене (ЕГЭ). Набравшим высокие баллы будет предоставляться возможность бесплатного обучения в любых вузах страны (в том числе лучших); набравшим средние баллы — на выбор: либо обучение в лучших вузах за доплату, либо бесплатное обучение в остальных вузах. Предположим, Вашему ребенку по результатам ЕГЭ не удалось поступить в хороший вуз на бесплатное место, а суммы, которая ему (ей) предоставлена из бюджета, достаточно для учебы в среднем по качеству вузе. Какой из вариантов Вы бы тогда выбрали?

Почти 40% москвичей и около 45,5% россиян, живущих в других городах, предпочли бы «средний» вуз, в котором не нужно платить за обучение (табл. 4).

Существует мнение, согласно которому невысокий спрос на образовательные кредиты обусловлен опасением россиян использовать банковские кредиты. По результатам исследования этот тезис не находит подтверждения. В частности, изучение источников заемных средств, используемых населением России, свидетельствует о том, что респонденты более чем в 60% случаев обращаются за кредитами в банки и только в 35% случаев — к знакомым и родственникам (табл. 5).

Таблица 5

Источники заемных средств для населения России (2006 год), %

	Москва	Россия (исключая Москву)
В банке или прямо в магазине и т.п.	60,4	63,5
На своем предприятии	2,3	3,0
У знакомых и родственников	37,1	33,3
В другом месте	0,1	0,2
Всего	100,0	100,0

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

Таким образом, можно сделать следующий вывод: ограниченность спроса на образовательные кредиты, связанная с «новизной» данного института, обусловлена сегодня скорее специфическим взглядом населения на платное высшее образование, нежели какими-либо опасениями в отношении розничных кредитных продуктов. Значительная часть россиян, по-видимому, не понимает различий в качестве подготовки специалистов «сильными» и «слабыми» вузами и предпочитает выбирать более дешевые альтернативы, не прибегая к заемному финансированию.

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

Условия предоставления студенческих займов российскими коммерческими банками отличаются от таковых в западных странах размером процентных ставок, продолжительностью сроков возврата кредита и льготного периода, наличием поручителей. Так, например, студент западноевропейского вуза может получить заемные средства под 10% годовых на 20–25 лет без каких-либо поручителей и не выплачивать долг в течение всего периода обучения. В этой связи образовательные кредиты, предоставляемые российскими банками, сложно назвать доступной альтернативой для представителей основной массы населения страны. В большинстве случаев это ассортиментный продукт рынка розничных банковских услуг, нацеленный на россиян с относительно высоким достатком. Почему же банки сознательно ограничивают спрос на образовательные кредиты? Это связано прежде всего с выбором стратегии минимизации рисков невозврата образовательных кредитов.

Как показали западные исследователи, вероятность того, что обязательства по кредитам в определенный момент будут погашены,

прямо пропорциональна текущим доходам заемщиков¹. В этой связи банки, ограничивая доступность кредитов для агентов с низкими доходами посредством установления высоких процентных ставок, коротких сроков возврата займов и других мер стараются застраховать себя от «проблемных» активов.

Действительно, образовательные займы в отличие от широко распространенных потребительских кредитов, связанных с приобретением бытовой техники, автомобилей и т.п., фактически оказываются необеспеченными: по очевидным причинам образовательные услуги не могут выступать в качестве залогового обеспечения. Таким образом, в случае невозврата кредита заемщиком банк несет соответствующие потери в полном объеме, поскольку у него нет возможности использовать залоговое имущество для их покрытия. Соответственно, для минимизации таких потерь банками используется практика рационарирования кредита, то есть предоставления заемных средств тем клиентам, сомнения в платежеспособности которых минимальны. Такая политика зачастую и приводит к дискриминации студентов из малоимущих семей.

Механизм минимизации рисков невозврата ссуд может принимать и другую форму. Необеспеченность образовательных займов приводит к тому, что кредитные организации начинают компенсировать риски высокими ставками процента.

В российской практике сегодня можно отметить единственный пример предоставления образовательного кредита непосредственно студенту без требования залога и поручительства, под 10 % годовых на срок до 16 лет. Таковы условия предоставления образовательных кредитов в рамках программы «Кредо», реализуемой с 2004 г. компанией «Крэйн» для студентов ведущих вузов Москвы и Санкт-Петербурга. Сумма кредита соответствует стоимости

¹ *Davies E., Lea S.E.G. Student Attitudes to Student Debt // Journal of Economic Psychology. 1995. № 16. С. 663–679.*

обучения. На время обучения студентам предоставляется отсрочка по выплатам основного долга и процентов. Всего по состоянию на апрель 2007 года в 18 вузах-партнерах компании «Крэйн» с помощью программы обучаются более 2200 студентов.

ЭВОЛЮЦИЯ СТРАТЕГИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Стратегии минимизации рисков при помощи рационализации образовательного кредита и высоких ставок процента, как показывает мировая практика, не очень эффективны. В результате использования этих стратегий возможны два типа дисфункций института образовательного кредитования. С одной стороны, при невыгодных для заемщика условиях кредитования соответствующие программы окажутся просто невостребованными¹. С другой стороны, будет наблюдаться проблема, которую в экономической теории называют «неблагоприятным отбором» (*adverse selection*)² — привлечение на рынок агентов с наименее благоприятными характеристиками.

Поясним, что имеется в виду, когда речь заходит о неблагоприятном отборе в контексте образовательного кредитования. При высоких процентных ставках к финансированию образования при помощи кредитных схем будут прибегать студенты, априорно в большей степени склонные к дефолту долгов. В частности, заемщик, который понимает, что он вряд ли будет возвращать кредит, легко согласится на заведомо невыгодные условия получения кредита. Данная проблема оказы-

вается чрезвычайно острой, когда речь заходит о программах массового предоставления образовательных кредитов — даже в США процент невозвращаемых займов в 1990-х годах был довольно высок³.

Ослабить проблему неэффективности стратегий минимизации рисков позволяет изучение факторов платежеспособности заемщиков. В частности, на Западе чрезвычайно распространены исследования, в которых анализируется влияние различных характеристик заемщиков (социально-демографические характеристики, доходы, сфера занятости, кредитная история и т.п.) на вероятность дефолтов по кредитам⁴. В российских банках эти исследования также проводятся. Однако применение их результатов на практике ограничивается массовыми программами потребительского кредитования, предоставления займов на неотложные нужды, автокредитования.

Основная проблема оценки кредитоспособности получателя образовательного кредита — отсутствие необходимой статистической базы. Как было показано выше (табл. 3), доля семей студентов, которые финансируют обучение в вузе в кредит, очень мала. Число заемщиков, которые закончили обучение и возвратили кредит, — еще меньше. В результате точность количественных оценок влияния различных характеристик заемщиков на вероятность дефолта по кредиту оказывается очень невысокой.

Стратегии рационализации образовательного кредита и ценовой дискриминации в России, таким образом, существенно ухудшают как краткосрочный потенциал развития данной сферы, так и его долгосрочные перспективы. Действительно, текущие ограничения кредитных предложений, обусловленные задачей

¹ Kane T.J. Beyond Tax Relief: Long-Term Challenges in Financing Higher Education // National Tax Journal. 1997. № 1 (2). P. 335–349.

² Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. — М.: Издательский дом ГУ — ВШЭ. 2006.

³ J. Salmi. Student Loans in an International Perspective: the World Bank Experience // World Bank. 2003, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2003/12/08/000090341_20031208144148/Rended/PDF/272950student1loans.pdf

⁴ Например, Flint T.A. Predicting Student Loan Defaults // Journal of Higher Education., 1997. № 68 (3). P. 322–354.

минимизации краткосрочных рисков, не позволяют получить необходимую статистическую базу для эффективной минимизации рисков долгосрочных. Для того чтобы займы на образование перешли из категории ассортиментного предложения в категорию надежно-высокодоходного инструмента, кредитным организациям на данном этапе необходимо сфокусировать усилия на изучении потенциального спроса на эти инструменты.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ

На сегодняшний день одним из наиболее полных источников данных для изучения образовательных стратегий населения России является мониторинг экономики образования, проводимый ГУ-ВШЭ совместно с ведущими исследовательскими организациями — Левада-центром и Фондом «Общественное мнение». Данные пятой волны мониторинга (опрос населения России) позволяют проследить восприятие населением образовательных кредитов, его связь с образованием родителей студентов, доходами, сферой их деятельности, отношением к риску, общей финансовой грамотностью. В качестве основного показателя, характеризующего потенциальный спрос, использовался упомянутый выше вопрос об использовании образовательного кредита для финансирования обучения в хорошем вузе (табл. 4).

Использование данного вопроса о финансировании обучения в вузе при помощи специального образовательного кредита обусловлено следующими соображениями. Во-первых, вопросом четко фиксируется ситуация, в которой респонденты могут воспользоваться услугами кредитных организаций, — семьям

необходимо оплачивать качественное образование детей. Тем самым отсекаются респонденты, по разным причинам не желающие, чтобы их дети обучались в сильном хорошем вузе на коммерческих местах.

Во-вторых, при текущем развитии программ предоставления образовательных займов более целесообразно использовать именно «прожективный» вопрос для оценки потенциального спроса на соответствующие кредитные продукты. Фактический опыт их использования имеет очень небольшое число семей, поэтому соответствующая статистика, к сожалению, не позволяет проверять какие-либо гипотезы¹.

ОТНОШЕНИЕ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ КРЕДИТАМ

Интерес к образовательным кредитам со стороны населения сегодня невысок. Данные мониторинга показывают, что во многом это связано со специфическим отношением к институту образовательного кредитования.

Проследим связь между готовностью домашних хозяйств в случае необходимости взять образовательный кредит для оплаты высшего образования (ребенок пошел бы учиться в хороший вуз, а семья взяла бы необходимые средства, получив специальный долгосрочный образовательный кредит) и готовностью пойти на серьезные материальные траты на высшее образование ребенка (табл. 6).

С ростом готовности семей пойти на серьезные материальные траты для того, чтобы предоставить детям возможность получить высшее образование, увеличивается доля тех респондентов-немосквичей, которые готовы взять образовательный кредит. Это свидетельствует о том, что сегодня родители воспринимают кредиты как собственные обязательства по оплате образования детей.

¹ Анализ данных четвертой волны мониторинга экономики образования (опрос домашних хозяйств) по тем респондентам, которые не использовали образовательные кредиты, не позволил выявить никаких их отличий от тех, кто их использовал.

Таблица 6

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ И ГОТОВНОСТЬ К МАТЕРИАЛЬНЫМ ТРАТАМ РАДИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, %

Готовность в случае необходимости взять образовательный кредит	Готовы ли Вы пойти на серьезные материальные траты, чтобы Ваш ребенок получил высшее образование				
	Безусловно готовы	Скорее готовы	Скорее не готовы	Безусловно не готовы	Затрудняюсь ответить
Москва	10,3	9,9	6,4	8,5	3,3
Россия (исключая Москву)	11,0	8,5	6,6	4,6	2,6

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

Эффект перераспределения бремени затрат на высшее образование между поколениями, о котором пишут западные специалисты¹, в России, таким образом, в целом не наблюдается. Следует отметить, что подобное отношение к кредитам не типично для развитых стран (в частности, для Северной Европы), в которых возврат кредита на обучение — дело молодых людей, а не их родителей².

В то же время в Москве соотношение доли респондентов, которые предпочтут взять образовательный кредит, и доли респондентов, готовых пойти на серьезные материальные траты для финансирования высшего образования детей, несколько иное. В частности, довольно значительна доля семей, которые не готовы пойти на такие траты, но согласны взять образовательный кредит, переложив таким образом бремя финансирования высшего образования на своих детей.

ОБРАЗОВАНИЕ РОДИТЕЛЕЙ

Образование родителей, согласно данным мониторинга, является важным неценовым детерминантом спроса на кредиты. В рамках этого исследования респондентам задавался вопрос о наивысшем уровне образования членов их семей. С его помощью можно проследить различное отношение к образовательным кредитам среди респондентов.

Таблица 7

ГОТОВНОСТЬ ВЗЯТЬ КРЕДИТ И ОБРАЗОВАНИЕ РОДИТЕЛЕЙ, %

	Общее, начальное, среднеспециальное и незаконченное высшее образование	Высшее
Москва	8,30	10,90
Россия (исключая Москву)	7,2	12,3

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

В Москве почти 11% респондентов с высшим образованием готовы использовать кредит для финансирования обучения детей в хороших вузах. Что же касается семей, в которых родители не имеют высшего образования, то только 8,3% из них готовы обратиться за специальным кредитом в банк. В российских регионах разница оказывается более существенной и составляет более 5 процентных пунктов.

ДОХОДЫ РОДИТЕЛЕЙ

Вопреки ожиданиям статистика не дает оснований предполагать, что спрос на образовательные кредиты находится в прямой зависимости от доходов родителей студентов. Для изучения этого вопроса использовались данные о средних доходах в семьях

¹ Johnstone B. Student Loans in International Perspective: Promises and Failures, Myths and Partial Truths // The International Comparative Higher Education Finance and Accessibility Project, Center for comparative and Global Studies in Education. 2000. <http://www.gse.buffalo.edu/org/IntHigherEdFinance/textForSite/StudentLoanInternatFinal.pdf>

² Гуй М. Студенческие займы: решение для Европы // Университетское образование: практика и анализ. 2002. № 4 (23).

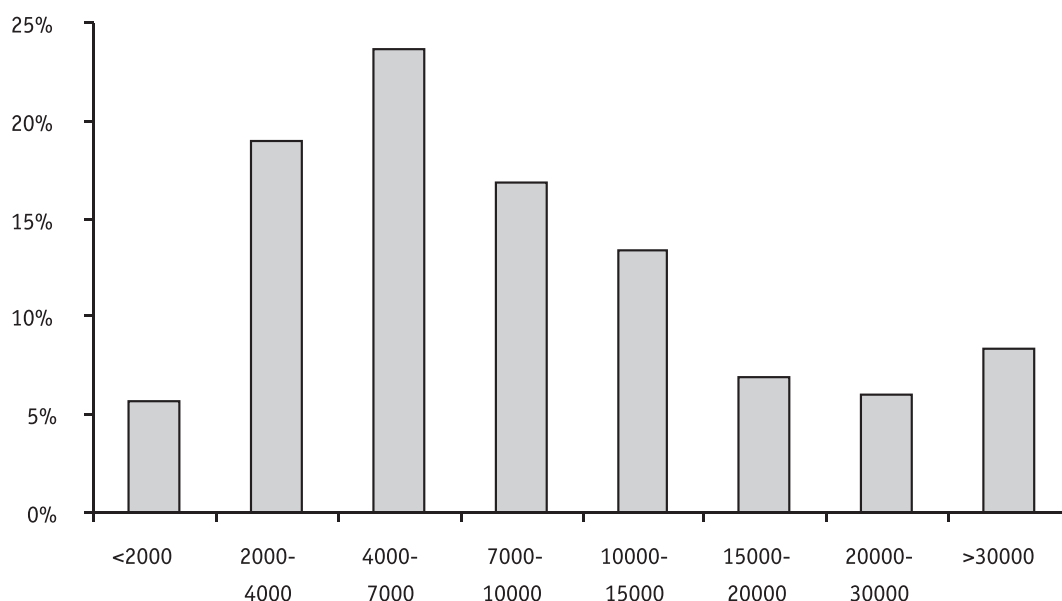


Рис 1. Готовность взять кредит и благосостояние родителей

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

студентов в расчете на одного человека в месяц (рис. 1).

Согласно результатам расчетов в наибольшей степени в кредитах заинтересованы семьи, в которых среднемесячные доходы на человека составляют 4–7 тыс. руб. Потенциальный спрос на кредиты представителей семей с доходами менее 4 тыс. руб. на человека в месяц несколько ниже. Аналогично для семей с доходами больше 7 тыс. руб. на человека наблюдается невысокая заинтересованность в образовательном кредите.

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОДИТЕЛЕЙ

Изучение потенциального спроса семей на образовательный кредит в зависимости от рода занятий родителей является одним из наиболее интересных вопросов. В рамках мониторинга задавался вопрос о сфере деятельности того из родителей, у которого более высокие доходы. Это позволило составить своего рода рейтинг таких сфер деятельности.

В таблицах 8а и 8б содержатся данные только для тех сфер деятельности, которые

были представлены в выборке не менее чем 76-ю респондентами.

Рейтинги сфер деятельности родителей в контексте перспектив использования ими образовательного кредита для финансирования высшего образования детей в Москве и России отличаются достаточно существенно. Если в Москве тройка лидеров состоит из работников промышленного производства, сферы услуг и строительства, то в России — из военнослужащих, а также работников правоохранительных и силовых структур, чиновников и занятых в предоставлении различного рода бизнес-услуг. При этом лидеры московского региона находятся в хвосте регионального рейтинга.

ОТНОШЕНИЕ К РИСКУ

Традиционная логика экономического анализа предполагает, что образовательные кредиты будут в большей степени востребованы в тех семьях, которые в большей степени склонны к риску. Действительно, инвестируя в высшее образование посредством займа, студент всегда рискует. После окончания ву-

Таблица 8а

Готовность взять кредит и род занятий родителей (Москва)

	Число семей, готовых в случае необходимости брать кредиты	Число семей с работниками данных специальностей	Потенциальный спрос на кредиты, %
	(1)	(2)	(1)/(2)
Промышленное производство	23	161	14,3
Сфера услуг, сервиса, бытового обслуживания, риелторский бизнес	29	219	13,2
Строительство	16	145	11,0
Военная, правоохранительная служба, работа в силовых органах	8	80	10,0
Консалтинг, юридические, информационно-технические, банковские и финансовые услуги	9	138	6,5
Образование, наука, научное обслуживание	7	108	6,5
Торговля	10	183	5,5
Транспорт, складское хозяйство, почтовая связь	6	118	5,1

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

Таблица 8б

Готовность взять кредит и род занятий родителей (Россия, исключая Москву)

Россия (исключая Москву)	Число семей, готовых в случае необходимости брать кредиты	Число семей с работниками данных специальностей	Потенциальный спрос на кредиты, %
	(1)	(2)	(1)/(2)
Военная, правоохранительная служба, работа в силовых органах	43	258	16,7
Система государственного, муниципального управления	15	95	15,8
Консалтинг, юридические, информационно-технические, банковские и финансовые услуги	11	76	14,5
Торговля	30	275	10,9
Сфера науки, научного обслуживания и образования	29	270	10,7
Транспорт, складское хозяйство, почтовая связь	28	291	9,6
Промышленное производство	62	741	8,4
Сфера здравоохранения	13	157	8,3
Строительство	31	377	8,2
Сельское, лесное или рыболовное хозяйство	24	305	7,9
Сфера услуг, сервиса, бытового обслуживания, риелторский бизнес	28	363	7,7
Сфера жилищно-коммунального хозяйства	6	103	5,8

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

за никто не гарантирует ему получение высокооплачиваемой работы, которая позволит выплатить долг по образовательному кредиту. Таким образом, для студента всегда существует риск задержки платежа или даже дефолта по кредиту, который может иметь как

материальные (штрафы), так и нематериальные издержки (плохая репутация заемщика).

В табл. 9 представлены доли тех, кто готов в случае необходимости взять образовательный кредит, среди тех, кто считает себя склонными к риску. Приведенные в ней рас-

Таблица 9

**Готовность взять кредит
и склонность к риску, %**

	Готовность взять кредит	
	Москва	Россия (исключая Москву)
Безусловно склонен	15,4	11,2
Скорее склонен	11,8	10,9
Скорее не склонен	8,2	10,4
Безусловно не склонен	9,4	8,3
Когда как, затрудняюсь ответить	8,2	5,5
Нет ответа	3,4	4,1

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

четы подтвердили гипотезу о положительной взаимосвязи между готовностью взять образовательный кредит и склонностью респондентов к риску. Соответствующие взаимосвязи наблюдаются и в Москве, и в российских регионах.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Гипотеза о взаимосвязи между финансовой грамотностью населения и спросом на кредиты является одной из основных в западных исследованиях. Для изучения данного вопроса применительно к программам российского образовательного кредитования в мониторинг экономики образования был включен вопрос о том, какими финансовыми услугами приходилось пользоваться респондентам.

В табл. 10 приведены доли тех респондентов, пользовавшихся соответствующими услугами, которые готовы в случае необходимости взять образовательный кредит для обучения их детей в хороших вузах.

В целом можно говорить, что полученные данные не противоречат рассматриваемой гипотезе. Те семьи, которые не пользовались никакой из перечисленных услуг, показыва-

Таблица 10

Готовность взять кредит и финансовая грамотность, %

Респонденту приходилось...	Москва	Россия (исключая Москву)
обменивать валюту на рубли или рубли на валюту	10,2	12
покупать или продавать акции, ценные бумаги	18,6	10
платить за товары или услуги при помощи кредитной пластиковой карточки, по которой автоматически выдается кредит, если денег на счете не хватает	14,8	14,5
платить за товары или услуги при помощи обычной пластиковой карточки, по которой можно тратить не больше, чем есть на счете	9,9	10,9
получать на карточку заработную плату (стипендию, пенсию)	11,4	10,9
расплачиваться за товары и (или) услуги при помощи Интернета	8,3	10
покупать или продавать паи в паевых инвестиционных фондах (ПИФах)	8,3	7,7
получать дивиденды от акций, ценных бумаг	12,9	9,3
покупать товары в кредит или брать кредит в банке	11,4	11,6
класть или снимать деньги со своего пенсионного счета в Сбербанке	9,8	11,1
класть или снимать деньги со своего непенсионного счета в Сбербанке	12,8	12,1
класть или снимать деньги со своего счета в коммерческом банке	13,3	9,8
вкладывать деньги в собственный бизнес	10	7,2
покупать или продавать государственные облигации	25	0
покупать или продавать корпоративные облигации	33,3	0
совершать операции с фьючерсами, опционами	33,3	0
все перечисленное	0	0
ничего из перечисленного	4,2	4,9
затрудняюсь ответить	6,4	3,4

Источник: мониторинг экономики образования, опрос домашних хозяйств, пятая волна (<http://isek.hse.ru>)

ют существенно меньшую заинтересованность в образовательных кредитах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Образовательное кредитование является новым для России институтом, что обеспечивает как специфическое к нему отношение со стороны населения, так и недостаток информации для проведения банками политики предоставления кредитов, способствующей эффективному развитию этого института. Отношение большинства населения к высшему образованию как к титулу, а не как к набору определенных компетенций (о чем свидетельствует тот факт, что многие семьи предпочли бы дать своим детям не самое качественное, однако бесплатное образование, даже если есть возможность финансирования образования высокого каче-

ства) является одним из ограничивающих факторов спроса наряду с невысокой информационной прозрачностью, высокой субъективной рисковостью обращения к институту кредита и невыгодными условиями кредитования, выдвигаемыми большинством банков.

Банки в условиях недостатка информации, характерного для начального этапа становления института, сталкиваясь с задачей минимизации рисков невозврата кредитов, прибегают к политике рационирования потенциальных заемщиков и установления высоких процентных ставок. Механизмы государственного участия в программах образовательного кредитования, позволяющие банкам минимизировать риски, связанные с дефолтом заемщиков и таким образом создающие возможности для эффективного развития института образовательного кредита — один из возможных путей решения этой проблемы. **R**



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «РЕГЛАМЕНТ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ

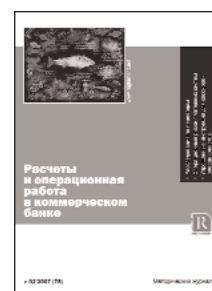
ВЫШЕЛ В СВЕТ

Методический журнал

«Расчеты и операционная работа в коммерческом банке»¹ 2/2007 (78)

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

- Российский рынок процессинговых услуг
- Бизнес нацелен на эффективные технологии
- Операционные риски платежных систем: уровни ответственности
- Денежные средства на банковских счетах до востребования: экономическая и юридическая природа
- Расследования по переводам
- Упрощенные инструкции для кассиров-операционистов
- Технологии обработки монеты в кассовых центрах. Часть 2
- О состоянии платежных систем и безналичных расчетов в Рязанской области



ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ МОЖНО

- На нашем интернет-сайте: www.reglament.net
- По телефону: (495) 101-2334, связавшись с менеджером коммерческой дирекции
- По e-mail: podpiska@bdc.ru