



Фонд “Общественное мнение”

119421, РФ, Москва, ул.Обручева 26, корп. 2.
Тел/факс: (095) 745-8765, 936-4118

Эл. почта: fom@fom.ru
Интернет: www.fom.ru

Информационный бюллетень по результатам исследований в рамках проекта

**"Формирование
системы мониторинга
экономики образования"
в 2002-2003 годах**

Авторы: Д. Логинов, Е. Петренко, К. Петренко

Научный редактор: Е. Петренко

Литературные редакторы: Т. Воронцова, А. Егорова

Дизайн и верстка: А. Данилова

Содержание

Вместо аннотации	4
1. Развитие системы образования России 1985 – 2003 гг. (анализ статистических данных).....	5
2. Основные результаты социологических наблюдений за 2002 год	11
2.1. Выбор родителями жизненной стратегии детей-школьников: продолжение учебы или начало трудовой деятельности.....	12
2.2. Возможности получения высшего образования.....	17
2.2.1. Образовательные притязания семей	17
2.2.2. Готовность родителей к затратам, необходимых для поступления ребенка в вуз	20
2.2.3. Возможности получения высшего образования для различных групп населения.....	23
2.3. Затраты семей на образовательные услуги.....	25
3. Что показали социологические исследования осени 2003 года.....	32
3.1. Ценность и доступность высшего образования.....	32
3.1.1. Субъективная ценность высшего образования.....	32
3.1.2. Представления семей о доступности высшего образования.....	34
3.1.3. Готовность семей к значительным инвестициям в высшее образование детей	36
3.2. Платность и доступность услуг дошкольного образования	38
3.2.1. Посещение дошкольных образовательных учреждений.....	38
3.2.2. Инвестиции семей в дошкольное образование.....	38
3.3. Инвестиции семей в общее среднее образование детей	40
3.4. Инвестиции семей в начальное профессиональное образование детей	42
3.5. Выбор образовательной стратегии: вуз или ССУЗ.....	43
3.6. Инвестиции семей в среднее специальное и высшее образование детей.....	44
3.6.1. Инвестиции семей в поступление детей в ССУЗ или вуз	44
3.6.2. Инвестиции семей в обучение детей в ССУЗе или вузе	46
3.7. Основные итоги социологических исследований экономических стратегий населения в сфере образования за 2003 год.....	49
3.7.1. Основные результаты репрезентативного опроса по России	49
3.7.2. Основные результаты опроса родителей первокурсников престижных вузов г. Москвы	54
3.7.3. Региональные различия в возможностях и стратегиях получения образования.....	55

Вместо аннотации

В этом информационном выпуске представлены некоторые аналитические размышления социологов над данными статистики и результатами двух волн социологических обследований, связанных с изучением экономических стратегий населения в сфере образования, проведенных осенью 2002 г. и осенью 2003 г.

Данный информационный бюллетень состоит из следующих разделов:

- Развитие системы образования России в 1985 – 2003 гг. (анализ статистических данных);
- Основные результаты социологических наблюдений за 2002 год;
- Что показали социологические исследования осени 2003 года.

1. Развитие системы образования России 1985 – 2003 гг. (анализ статистических данных)

Кардинальные социально-экономические перемены, происходящие в России с начала 90-х годов, обусловили изменения в структуре спроса и предложения образовательных услуг различного уровня.

Из данных, приведенных в табл. 1.1, мы видим, что за годы реформ число общеобразовательных учреждений значительно не изменилось. Некоторое уменьшение количества школ происходит в основном за счет закрытия части учебных заведений в сельской местности, ставшего в 90-е годы тенденцией.

Таблица 1.1.

Динамика количества дневных общеобразовательных учебных заведений и численности учащихся

Учебный год	Число средних учебных заведений (тыс.)			Численность учащихся (тыс. чел.)		
	государствен-ные	негосударст-венные	всего	в государственных	в негосудар-ственных	всего
1985/86	67,1	0	67,1	18574	0	18574
1990/91	67,6	0	67,6	20328	0	20328
1995/96	68,4	0,5	68,9	21521	45,8	21567
1996/97	68,3	0,5	68,8	21682	46,9	21729
1997/98	67,9	0,6	68,5	21683	50,4	21733
1998/99	67,3	0,6	67,9	21429	50,2	21479
1999/2000	66,9	0,6	67,5	20826	53,4	20879
2000/01	66,4	0,6	67,0	20013	60,6	20074
2001/02	66,2	0,7	66,9	19363	65,9	19429
2002/03	65,0	0,7	65,7	18372	68,0	18440

По данным "Российского статистического ежегодника. Официальное издание Госкомстата России" (М., 2002) и статистического сборника "Образование в Российской Федерации" (М., 2003).

Получение общего среднего образования в негосударственных школах, появившихся в 1993 году, не стало стратегией значительных групп населения. К настоящему времени не сложилось достаточно большой сети негосударственных учебных заведений этой образовательной ступени. Их число очень невелико и составляет менее 1% российских школ. Негосударственное школьное образование получило развитие лишь в крайне узком секторе элитного образования; это подтверждается данными о том, что такие учебные заведения посещают только 0,4% школьников страны.

За годы реформ произошло кардинальное увеличение численности вузов. При этом стремительно стала развиваться система платного высшего образования: сеть коммерческих учебных заведений расширялась с каждым годом. Лишь в прошедшем учебном году количество негосударственных вузов стабилизировалось, приблизившись к 400. При этом число государственных заведений, предоставляющих услуги высшего образования, также перманентно увеличивалось, но значительно медленнее, чем коммерческих (см. табл. 1.2).

Таблица 1.2.

Динамика количества высших учебных заведений и численности студентов

Учебный год	Число высших учебных заведений			Численность студентов (тыс. чел.)		
	государственные	негосударственные	всего	в государственных	в негосударственных	всего
1985/86	502	0	502	2966	0	2966
1990/91	514	0	514	2825	0	2825
1991/92	519	0	519	2763	0	2763
1992/93	535	0	535	2638	0	2638
1993/94	548	78	626	2543	70	2613
1994/95	553	157	710	2534	111	2645
1995/96	569	193	762	2655	136	2791
1996/97	573	244	817	2802	163	2965
1997/98	578	302	880	3047	202	3248
1998/99	580	334	914	3347	251	3598
1999/2000	590	349	939	3728	345	4073
2000/01	607	358	965	4271	471	4741
2001/02	621	387	1008	4797	630	5427
2002/03	655	384	1039	5229	719	5948

По данным "Российского статистического ежегодника. Официальное издание Госкомстата России" (М., 2002) и статистического сборника "Образование в Российской Федерации" (М., 2003). Данные 2002/03 уч. г.

Заметно растет число молодых людей, получающих высшее образование. При рассмотрении динамики реализованного спроса на эти услуги можно увидеть, что с каждым годом (начиная с 1994 г., после некоторого уменьшения в первые годы реформ) он все более повышается. В результате за период с 1993 по 2003 год численность студентов увеличилось более чем в два раза. При этом растет платежеспособный спрос на образовательные услуги этого уровня: наряду с по-всеместными и неизбежными затратами на поступление в вуз и "упущенными заработками", полностью оплачивают свое обучение 44, 1% сегодняшних студентов¹, тогда как в 1992 г. полностью или частично его оплачивали немногим более 250 тыс. человек².

¹ Статистический сборник "Образование в РФ".(М., 2003).

² РФ в цифрах в 1992 году. М., 1993.

Двукратное увеличение числа высших учебных заведений, произошедшее за последнее десятилетие, не привело к редуцированию конкурсной составляющей. Количество "бюджетных мест" в государственных вузах за рассматриваемый временной период сократилось, и средний конкурс на вступительных экзаменах в последние годы составлял приблизительно два человека на место, подвергаясь не очень значительным колебаниям (см. табл. 1.3).

Таблица 1.3.

Конкурс на вступительных экзаменах в государственные вузы, чел.

Год	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Конкурс на вступительных экзаменах ³	166	194	204	185	175	179	184	187	188	194	190	187	183	189

По данным статистического сборника "Образование в Российской Федерации" (М., 2003).

Рост числа потребителей услуг среднего специального образования не столь значителен, как вузовского, однако данные, приведенные в табл. 1.4, свидетельствуют о положительной количественной динамике численности специалистов этого образовательного уровня.

Таблица 1.4.

Динамика количества средних специальных учебных заведений и численности студентов

Учебный год	Число средних специальных учебных заведений			Численность студентов (тыс. чел.)		
	государствен-ные	негосударст-венные	всего	в государственных	в негосударст-венных	всего
1985/86	2566	0	2566	2478	0	2478
1990/91	2603	0	2603	2270	0	2270
1995/96	2612	22	2634	1923	7	1930
1996/97	2608	41	2649	1976	11	1986
1997/98	2593	60	2653	2011	19	2030
1998/99	2584	47	2631	2052	17	2068
1999/2000	2576	73	2649	2147	28	2176
2000/01	2589	114	2703	2309	52	2361
2001/02	2595	89	2684	2410	60	2470
2002/03	2626			2489		

По данным "Российского статистического ежегодника. Официальное издание Госкомстата России" (М., 2002) и статистического сборника "Образование в Российской Федерации" (М., 2003). Данные 2002/03 уч. г.

³ Число заявлений о приеме на 100 мест.

Начиная с 1995 года, коммерческий сегмент среднего специального образования постоянно расширяется, но негосударственными являются лишь 3% учебных заведений, в которых учатся немногим более 2% студентов, получающих образование этого уровня. Темпы роста числа коммерческих ССУЗов не позволяют предполагать, что "ниша", занимаемая ими на рынке образовательных услуг, в ближайшие годы кардинально расширится.

Начальное профессиональное образование по сравнению со средним специальным и высшим наименее востребовано. В течение всего периода социально-экономических преобразований происходит плавное сокращение как числа учебных заведений, готовящих специалистов соответствующей квалификации, так и численности учащихся в них. За 10 лет (с 1991 по 2001 год) эти показатели сократились более чем на 10% (см. табл. 1.5).

Таблица 1.5.

Динамика количества учреждений начального профессионального образования и численности учащихся

Учебный год	Число учреждений начального профессионального образования	Численность учащихся (млн. чел.)
1985/86	4196	2
1990/91	4328	1,9
1995/96	4166	1,7
1996/97	4114	1,7
1997/98	4050	1,7
1998/99	3954	1,7
1999/2000	3911	1,7
2000/01	3893	1,7
2001/02	3872	1,6

По данным "Российского статистического ежегодника. Официальное издание Госкомстата России" (М., 2002)..

Некоторое уменьшение востребованности услуг начального профессионального образования не изменяет общую тенденцию значительного роста реализованного спроса на образовательные услуги. Следствием "образовательного бума" последнего десятилетия, "наложившегося" на несомненные достижения советской образовательной системы, стало то, что уровень образования населения страны, в сопоставлении с другими государствами, стал чрезвычайно высоким.

Россия занимает одно из первых мест в мире по удельному весу лиц с высшим образованием среди экономически активного населения – их доля равна 23%. Лишь в США, Норвегии и Нидерландах этот показатель выше; в таких странах, как Япония, Канада, Испания и Великобритания, он несколько уступает россий-

скому. В Германии данный показатель составляет 16%, а в Португалии и Австрии – лишь 8%⁴.

Однако практически во всех развитых странах осознается значимость повышения образовательного уровня населения. По показателю, отражающему численность студентов на 10000 населения, Россия не входит в число лидеров. На первом месте здесь Финляндия и Испания, где этот показатель "перевалил" за 400. Приближены к этому уровню показатели Кореи, США и Швеции. В нашей стране данный показатель равен 287, что значительно ниже зафиксированного во многих других странах, в том числе и в Австрии, почти в четыре раза уступающей России по удельному весу лиц с высшим образованием среди экономически активного населения⁵.

Развитие образовательной системы в нашей стране затруднено недостатком финансирования. Эта проблема остро стояла на протяжении всего периода реформ. Государственные расходы на образование в последние годы резко сократились, и даже в большем объеме, чем на другие отрасли социально-культурной сферы, что отражают данные табл. 1.6.

Таблица 1.6.

Государственные расходы на отрасли социально-культурной сферы

Отрасли социально-культурной сферы	Расходы государственного бюджета по годам, % к уровню 1991 года								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Образование	100	79	79	76	56	58	64	52	49
Здравоохранение	100	80	91	81	59	57	65	51	51
Культура, искусство и СМИ	100	91	81	87	63	54	60	46	51

По данным Института экономики переходного периода⁶.

При сопоставлении показателей финансирования образования в 28 странах видно, что расходы на эту сферу в России (в % к ВВП) – самые низкие. По этому показателю Россия уступает не только странам Западной Европы (Австрии, Германии, Великобритании и др.), но и таким государствам, как Польша, Венгрия и Словакия. При этом в отличие от других стран (за исключением Турции), в России в структуре расходов на образование отмечено 100-процентное государственное финансирование⁷.

⁴ См.: статистический сборник "Образование в РФ" (М., 2003).

⁵ Там же. Данные 2000 года.

⁶ Повышение эффективности использования средств федерального бюджета в сфере образования. Расчеты проведены Институтом экономики переходного периода. Авторы: Т. Клячко, И. Рождественская. Март, 2001. (<http://www.iet.ru/usaid/obrbud/obrbud.html>).

⁷ Статистический сборник "Образование в РФ" (М., 2003). Данные 1999 года.

Таким образом, мы можем выделить *основные тенденции*, характеризующие развитие образовательной сферы в России.

Звенья системы образования развиваются с разной динамикой, что порождает проблемы на пути формирования единого образовательного пространства.

Развитию системы образования страны препятствуют финансовые трудности, недостаточное государственное финансирование.

В России высок уровень образованности трудоспособного населения, однако большинство стран – как индустриально развитых, так и с переходной экономикой, – демонстрируют более высокие темпы роста образовательного уровня граждан за счет значительно больших государственных вложений и частных инвестиций в систему образования.

Уменьшение числа учебных заведений и количества учащихся за годы реформ отмечено в сегменте начального профессионального образования.

Наиболее высокими темпами развивается система высшего образования: за последние 12 лет произошло удвоение как числа учебных заведений этого сегмента образовательной сферы, так и количества студентов, обучающихся в них.

В значительной степени востребовано лишь платное высшее образование. Спрос на услуги негосударственных средних специальных учебных заведений крайне низок. Кроме того, к настоящему времени не сложилось достаточно большой сети негосударственных средних школ: их доля составляет менее 1% всех российских школ, учатся в них только 0,4% школьников. Такое образование востребовано лишь в чрезвычайно узком сегменте элитных школ.

2. Основные результаты социологических наблюдений за 2002 год

Проведенные в последние годы исследования внесли большой вклад в рассмотрение всего комплекса проблем и тенденций развития как образовательной системы в целом, так и отдельных уровней этой системы. Однако нерешенность до настоящего времени значимых экономических и социальных проблем, проведение реформ, затрагивающих всю образовательную сферу страны, актуализируют продолжение изучения эффективности взаимодействия различных групп населения с системой образования. Проведение мониторингового исследования позволит определить эффективность реформирования системы образования и, в случае необходимости, выявить направления корректировки происходящих преобразований.

Мы предполагаем рассмотреть проблему выбора образовательной стратегии, выстраиваемой семьями в современных условиях и объективно проблематизируемой значительным их числом во время обучения ребенка в общеобразовательной школе. Вызывает большой интерес проблема взаимосвязи образовательных и жизненных стратегий.

Эффективное развитие сферы образования (включающей все уровни общей и профессиональной подготовки) в качестве единого образовательного пространства страны предполагает относительно равномерное распределение инвестиций со стороны потребителей, которого в настоящее время не наблюдается. Образовательная система России в новых условиях получила дополнительные источники инвестиций. В качестве инвестора все активнее выступают различные группы населения – потребители образовательных услуг: тенденцией последних лет стало значительное расширение сегмента платного образования. Однако увеличение спроса на платные образовательные услуги разного уровня крайне неравномерно: услуги платного высшего образования без труда находят потребителя, тогда как вложение денег в обучение ребенка на уровне общеобразовательной школы не становится распространенной стратегией. Таким образом, встает вопрос о том, какова цель получения образования каждого из уровней и насколько она рациональна. Крайне важно понять, действительно ли услуги платного среднего образования не пользуются спросом или существуют формы оплаты, не отраженные материалами официальной статистики.

Можно предположить, что уровень государственного среднего образования представляется населению достаточным, или на уровне семьи еще не осознана необходимость получения качественного среднего образования. Возможна и ситуация, при которой материальные ресурсы населения настолько ограничены, что имеется возможность оплачивать образование только одного уровня; в таком случае выбор объективно делается "в пользу" оплаты вузовского обучения как "ступени", недоступной на других основаниях. Если же население в принципе готово к тому, что различные ступени образовательной подготовки будут платными, то необходимо определить те виды услуг, за которые оно согласно пла-

тить. Частный инвестор, в отличие от государства, централизованно распределяющего ресурсы, вкладывает деньги только в те образовательные услуги, которые могут удовлетворить его потребности и желания.

Расширение платного сегмента высшего образования, необходимость затрат на подготовку к поступлению на "бюджетные места", невысокий уровень материальной обеспеченности значительного числа семей, ограничивающий для них возможность компенсации "упущенных заработков" члена семьи, получающего вузовский диплом, делает актуальной задачу определения порогов доступности высшего образования для различных групп населения. В рамках исследования планируется изучить представления членов семьи, в которых имеются потенциальные потребители образовательных услуг, предоставляемых вузом, о ресурсах, необходимых для получения доступа к ним. Предполагается определить степень готовности семей к осуществлению этих затрат.

Таким образом, **основными задачами** на данном этапе исследования являются следующие:

- определить образовательные притязания различных типов семей;
- проанализировать представления родителей школьников о ресурсах, необходимых для поступления детей в вуз;
- определить готовность родителей школьников, обладающих различными социальными ресурсами, к усилиям и затратам для поступления детей в вуз;
- рассмотреть проблему доступности высшего образования для различных групп населения;
- рассмотреть проблему платности общего среднего, начального профессионального, среднего специального и высшего образования; определить размеры существующих платежей, приоритеты в оплате и пределы ее расширения.

2.1. Выбор родителями жизненной стратегии детей-школьников: продолжение учебы или начало трудовой деятельности

В исследовании 2002 г. приняли участие 2642 семьи россиян, в которых имеются дети в возрасте от 13 до 20 лет⁸. Формирование и реализация образовательных и жизненных стратегий российских школьников в значительной степени зависят от настроений и возможностей их родителей. Естественна восприимчивость молодых людей к мнению социального окружения, в котором родители являются референтной группой (характер внутрисемейных отношений, стремление детей к независимости и острота "конфликта поколений" в большинстве случаев определяют степень, но не вектор восприятия детьми мнения родителей). В нашей стране представления родителей о будущем детей являются определяющими в

⁸ Помимо общероссийского исследования, данные которого представлены ниже, были проведены массовый опрос жителей пилотного региона (Пермской области), в семьях которых имеются дети в возрасте от 13 до 20 лет (1320 интервью), а также опрос учителей средних школ Перми (387 интервью) и опрос преподавателей вузов (198 интервью).

выборе жизненной стратегии и вследствие традиционно авторитарной системы семейного воспитания.

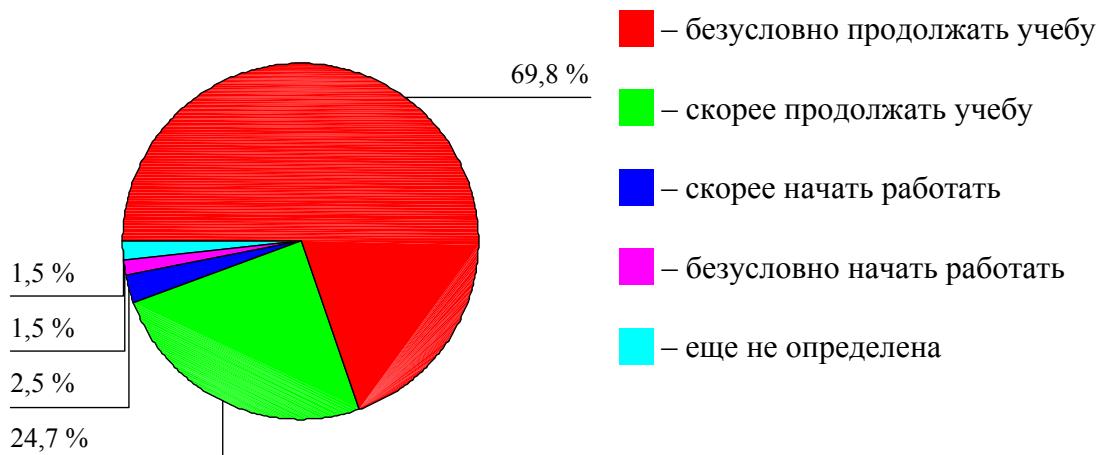
Неразвитость системы образовательных кредитов приводит к тому, что решить проблемы оплаты обучения, довузовской подготовки и "упущенных заработков" в период получения образования для молодого человека практически невозможно путем, не предполагающим использования ресурсов домозаяйства. Таким образом, родители выступают в качестве важного, определяющего субъекта выбора образовательной стратегии.

Отмеченная ситуация делает актуальным исследование образовательных стратегий родителей в отношении детей, обоснований сделанного выбора и выявление ресурсов, которые родители имеют возможность и предполагают затратить (или уже вкладывают) в образование своих детей.

На этапе формирования образовательного потенциала молодой человек проходит через несколько "точек выбора". Первой такой "точкой" является 9-й класс средней школы. Именно в этот момент впервые решается вопрос о продолжении обучения, и почти всегда дело это не индивидуальное, а семейное. Нас интересуют также изменения постшкольных стратегий, происходящие в случае продолжения обучения в старших классах.

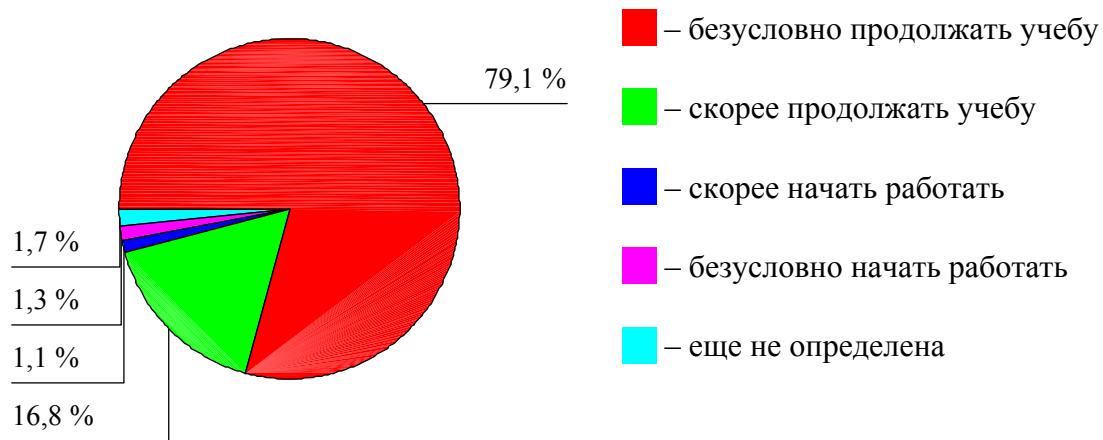
Данные, приведенные на *рис. 2.1*, показывают, что почти 70% родителей девятиклассников уверенно обозначают стратегию, предполагающую продолжение детьми образования после окончания школы. Еще 25% опрошенных склоняются к такому решению. Обращает на себя внимание и тот факт, что практически отсутствуют семьи, уверенно отрицающие возможность продолжения ребенком образования на более высокой, по сравнению со средней школой, ступени: об этом заявили менее 2% опрошенных. Столь же мало число семей, не определивших направление "постшкольной" жизненной стратегии ребенка.

Рис. 2.1. Стратегии детей после окончания школы, сформулированные родителями девятиклассников



Среди родителей школьников старших классов направленность на продолжение ребенком образования еще более выражена. Из распределения, приведенного на рис. 2.2, видно, что почти 80% опрошенных считают желательным для детей получение профессионального образования и, видимо, готовы к затратам, сопровождающим реализацию этой стратегии. Доля семей, склоняющихся к выходу детей на рынок труда сразу после окончания школы, крайне мала и лишь немногого превышает 2%.

Рис. 2.2. Стратегии детей после окончания школы, сформулированные родителями десяти- и одиннадцатиклассников



Далее мы определим значимость социально-демографических факторов, под воздействием которых семья формирует жизненные стратегии детей соответствующего возраста, и то, как она меняется с переходом ребенка в старшие классы.

Таблица 2.1.

Стратегии на продолжение учебы или начало трудовой деятельности после окончания школы в зависимости от уровня материальной обеспеченности семьи, % по группам

Стратегии	Уровень материальной обеспеченности семьи, руб./мес											
	менее 500		500 – менее 1000		1000 – менее 1500		1500 – менее 2000		2000 – менее 3000		3000 и более	
	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.
Безусловно продолжать учебу	36,4	72,5	63,8	64,6	65,3	79,2	69,2	83,1	72,2	86,2	97,2	90,7
Скорее продолжать учебу	45,5	24,1	30,6	25,3	32,1	16,8	20,6	14,3	21,3	12,5	2,8	9,3
Скорее начать работать	0,0	3,4	2,8	3,0	1,3	0,0	5,1	1,3	4,9	0,0	0,0	0,0
Безусловно начать работать	13,6	0,0	1,4	2,0	0,0	2,0	0,0	0,0	1,6	1,3	0,0	0,0
Еще не определена	4,5	0,0	1,4	5,1	1,3	2,0	5,1	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0

Как видно из приведенных в *табл. 2.1*, данных, уровень материальной обеспеченности семьи оказывает значительное воздействие на выбор жизненных перспектив девятиклассников после окончания школы. Беднейшие семьи являются единственной группой, где уверенность в том, что ребенок начнет работать сразу после окончания школы, выражает значительное число опрошенных. Кроме того, здесь наименее распространена стратегия, безусловно предполагающая продолжение обучения.

В других доходных группах однозначна следующая тенденция: чем выше доход семьи, тем выше шансы девятиклассников на продолжение образования после школы. Однако перераспределение происходит за счет изменения наполненности групп "безусловно, продолжит учебу" и "скорее, продолжит учебу". Не более 6% входящих в эти доходные группы склоняются к тому, что ребенок после окончания школы начнет трудовую деятельность, а наиболее обеспеченные семейства и вовсе не предполагают такой возможности.

В семьях, где имеются дети, учащиеся в десятом и одиннадцатом классах, влияние уровня материальной обеспеченности на распространность стратегии, предполагающей повышение образовательного уровня, сохраняется. С переходом ребенка в старшие классы школы во всех доходных группах усиливается ориентация на продолжение обучения. Сопоставление стратегий наименее обеспеченных семей в отношении девятиклассников и учащихся старших классов показывает, что шансы последних на продолжение обучения более приближены к шансам детей из среднеобеспеченных семей. Уверенность, что ребенок будет учиться дальше, в семьях среднего достатка заметно приближается к той, которую выражают наиболее обеспеченные родители, и превышает 80-процентный уровень.

Убежденность родителей в том, что обучение будет продолжено, заметно коррелирует со школьной успеваемостью ребенка (см. *табл. 2.2*). Мы видим, что почти 90% родителей отличников уверенно заявляют, что не намерены ограничивать образовательный потенциал ребенка знаниями, полученными в общеобразовательной школе. Кроме того, в данной группе практически никто не высказался в пользу скорейшего начала ребенком трудовой деятельности.

У "хорошистов" шансов на продолжение учебы несколько меньше: только две трети их родителей готовы обеспечить своим детям возможность увеличения образовательного потенциала. Перспективы остальных школьников, получающих в основном хорошие отметки, не столь очевидны, но и они, скорее всего, не будут вынуждены немедленно выйти на рынок труда.

Если в дневнике школьников отмечается паритет хороших и удовлетворительных оценок или приоритет "троек", их родители менее уверены в том, что они продолжат учиться, однако и в этом случае число тех, кто не планирует дальнейшего обучения детей, крайне невелико.

Таблица 2.2.

**Стратегии на продолжение учебы или начало трудовой деятельности
после окончания школы в зависимости от успеваемости ребенка,
% по группам**

Стратегии	Успеваемость ребенка							
	удовлетворительная		хорошая – удовлетворительная		хорошая		отличная – хорошая	
	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.
Безусловно продолжать учебу	62,4	58,8	59,8	70,3	74,7	79,9	87,1	90,3
Скорее продолжать учебу	27,5	30,4	34,3	24,0	20,9	15,9	11,3	9,1
Скорее начать работать	4,3	4,3	2,9	0,0	2,2	1,2	0,0	0,6
Безусловно начать работать	2,9	0,0	2,0	1,9	1,1	2,4	0,0	0,0
Еще не определена	2,9	6,5	1,0	3,8	1,1	0,6	1,6	0,0

Результаты опроса, приведенные в табл. 2.3, свидетельствуют о том, что стремление не ограничивать образовательный потенциал детей знаниями, полученными в средней школе, наиболее присуще городским семьям. В то же время, треть девятиклассников, проживающих в сельской местности, с большой вероятностью получат профессиональную квалификацию. Для детей, оставшихся в школе после окончания девятого класса, шансы на продолжение учебы увеличиваются, и это актуально как для городов, так и для сел.

Таблица 2.3.

**Стратегии на продолжение учебы или начало трудовой деятельности
после окончания школы в зависимости от типа населенного пункта,
% по группам**

Стратегии	Тип населенного пункта (доля семей, %)					
	село		районный центр		областной центр	
	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.	9 кл.	10-11 кл.
Безусловно продолжать учебу	58,9	69,3	70,1	80,5	78,6	85,9
Скорее продолжать учебу	28,4	23,9	26,5	14,1	19,6	14,1
Скорее начать работать	5,3	1,5	1,7	1,6	0,9	0,0
Безусловно начать работать	4,2	1,5	0,0	2,2	0,9	0,0
Еще не определена	3,2	3,8	1,7	1,6	0,0	0,0

Таким образом, *образовательные стратегии родителей в отношении девятиклассников и учащихся старших классов* общеобразовательной школы можно охарактеризовать следующим образом:

Почти 70% родителей девятиклассников уверены в том, что образование их детей не будет ограничено знаниями, получаемыми в средней школе; еще четверть опрошенных склоняются к этому.

Родители, дети которых не покинули школу после окончания девятого класса, имеют еще более очевидные "образовательные амбиции": доля убежденных в том, что они продолжат учиться, достигает 80%.

Уровень материальной обеспеченности семьи, успеваемость ребенка и место проживания являются факторами, влияющими на выбор постшкольной стратегии для детей, однако даже при наименее благоприятных условиях (бедная семья, проживание в селе, плохая успеваемость ребенка) крайне невысокая доля родителей настаивает на том, чтобы ребенок сразу по окончании школы начал трудовую деятельность.

2.2. Возможности получения высшего образования

2.2.1. Образовательные притязания семей

Значительная часть родителей, декларирующих желание не ограничивать образование ребенка тем, которое он имеет на момент опроса, подразумевают под этим получение им высшего образования. Притязания семей, в которых есть школьники, учащиеся ПТУ и студенты средних специальных учебных заведений, на получение ребенком высшего образования отражены в табл. 2.4.

Таблица 2.4.

Образовательные притязания, предполагающие получение ребенком высшего образования, % по группам

	Тип учебного заведения, которое посещает ребенок ⁹			
	школа	ПТУ	ССУЗ	не посещает учебное заведение
<i>Вопрос: "Хотите ли Вы, чтобы ребенок получил высшее образование?"</i>				
Безусловно да	76,2	61,7	70,7	49,5
Скорее да	19,0	30,0	21,4	22,7
Скорее нет	3,3	5,0	4,0	13,1
Безусловно нет	0,3	0,0	1,8	7,2
Еще не решил (-а)	1,2	3,3	2,1	7,5

⁹ Подвыборку в данном случае составляют семьи, предполагающие продолжение ребенком образования после окончания учебного заведения, которое он посещает в момент опроса. Если ребенок не учится, рассматриваются притязания всех семей.

Результаты исследования показывают, что стремление к получению ребенком вузовского диплома наиболее выражено среди семей, вовлеченных в систему общего среднего и среднего специального образования: более 70% респондентов в этих группах выражают безусловное желание видеть ребенка студентом вуза, а еще около 20% склоняются к этому. Если же ребенок учится в ПТУ, то мотивации на поступление в вуз выражены в наименьшей степени.

При дальнейшем анализе распространенности притязаний семей на получение детьми высшего образования мы будем рассматривать семьи, где дети учатся в школе, ПТУ или ССУЗе, а родители не предполагают ограничивать их образовательный потенциал этим уровнем.

Таблица 2.5.

Распространенность образовательных притязаний, предполагающих получение ребенком высшего образования, в зависимости от уровня материальной обеспеченности семьи, % по группам

Тип учебного заведения, которое посещает ребенок	Доход семей, желающих, чтобы ребенок получил высшее образование, руб./мес.					
	менее 500	500 – менее 1000	1000 – менее 1500	1500 – менее 2000	2000 – менее 3000	3000 и более
Школа	90,0	92,1	96,1	95,1	96,5	98,0
ПТУ	90,0	84,6	93,3	100,0	93,3	100,0
ССУЗ	84,2	93,4	90,0	93,3	88,2	100,0
В целом по подвыборке	89,1	91,8	94,5	95,1	94,8	98,4

Данные, приведенные в табл. 2.5, показывают, что уровень материального благосостояния семьи оказывает некоторое влияние на перспективы поступления ребенка в вуз. Вместе с тем, даже беднейшие семьи не считают высшее образование абсолютно недоступным для себя. Не является преградой для стремления к получению высшего образования и отсутствие семейных накоплений или их низкий уровень.

Таблица 2.6.

**Распространенность образовательных притязаний,
предполагающих получение ребенком высшего образования,
в зависимости от уровня сбережений семьи, % по группам**

Тип учебного заведения, которое посещает ребенок	Уровень сбережений			
	отсутствие сбережений	низкий	средний	высокий
Школа	94,5	96,5	96,5	96,9
ПТУ	91,4	94,7	100,0	100,0
Среднее специальное образование	92,0	93,2	91,8	100,0
В целом по подвыборке	93,7	95,8	95,7	97,4

Отсутствие сбережений в семье практически не влияет на распространенность исследуемой мотивации. Это подтверждается данными, приведенными в табл. 2.6. В то же время, притязания на высшее образование зависят от уровня семейных сбережений.

Таблица 2.7.

**Причины отсутствия притязаний
на получение ребенком высшего образования, %**

Основная причина, по которой ребенок не будет получать высшее образование	Распространенность причины ¹⁰
Отсутствие необходимых денежных средств	53,9
Неперспективность получения высшего образования	9,2
Недостаточный уровень образовательной подготовки ребенка	27,8
Лень ребенка	7,5
Отсутствие у ребенка способностей	8,8
Таково решение ребенка	29,2
Ребенок должен работать	5,8
Другие обстоятельства	7,1

Из данных, приведенных в табл. 2.7, видно, что главной причиной нежелательности поступления ребенка в вуз выступает отсутствие у родителей необходимых денежных средств. О нехватке средств, по-видимому, свидетельствует и приведение таких причин, как недостаточный уровень образовательной подго-

¹⁰ Доля семей, не желающих, чтобы ребенок продолжил образование в вузе, и обосновавших свое решение. Сумма процентов превышает 100, т. к. респондент мог дать более одного варианта ответа.

товки ребенка (недостаток, устранимый дополнительной платной подготовкой) и необходимость начала ребенком трудовой деятельности (в данном случае мы видим неготовность семьи к "упущенным заработкам", неизбежно сопровождающим повышение образовательного уровня члена семьи). На втором месте – нежелание самого ребенка учиться в вузе (30% ответов), на третьем – неперспективность получения высшего образования (почти 10%).

Мы видим, что подавляющее большинство родителей отмечают желательность поступления ребенка в вуз. Исследуем их готовность к затратам, необходимым для этого.

2.2.2. Готовность родителей к затратам, необходимых для поступления ребенка в вуз

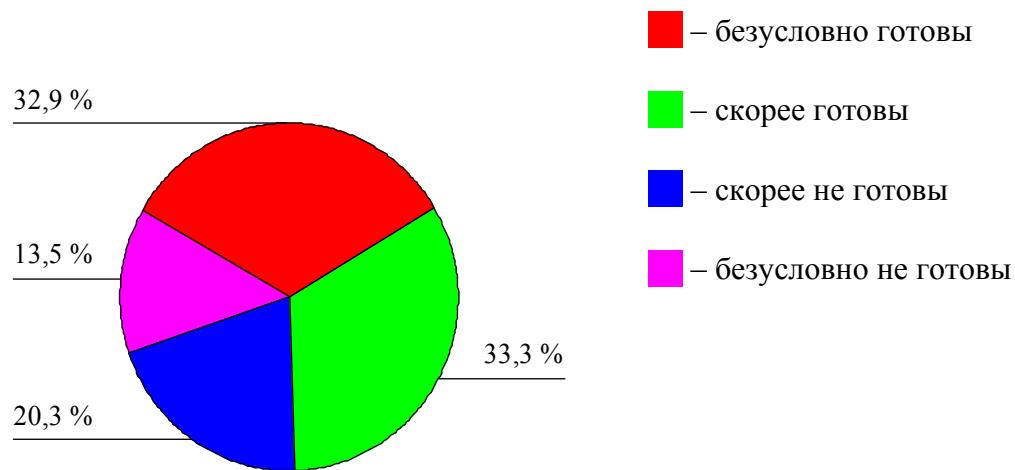
Из распределения, приведенного на *рис. 2.3*, видно, что большинство опрошенных не питают иллюзий относительно возможности бесплатного поступления и обучения в вузе. Более половины респондентов не сомневаются в необходимости серьезных затрат на поступление ребенка, еще более четверти склоняются к признанию этого. Лишь 8% родителей уверены в существовании реальной возможности поступления в вуз без значительных финансовых затрат.

Рис. 2.3. Представления родителей о необходимости значительных затрат для поступления ребенка в вуз



В то же время лишь треть родителей выражают безусловную готовность к осуществлению необходимых материальных вложений. Абсолютно не готовы к этому более 13% респондентов (см. *рис. 2.4*). Треть опрошенных (включая тех, кто выражает "осторожную неготовность" к оплате) оценивают свои шансы помочь ребенку поступить в институт пессимистично. Это вдвое превышает долю тех, кто разделяет мнение, что без такой помощи можно обойтись.

Рис. 2.4. Готовность родителей к значительным затратам для получения ребенком высшего образования



Возможность осуществления затрат, связанных с получением высшего образования, во многом определяется уровнем материальной обеспеченности семьи (см. табл. 2.8). В группе с наименьшим доходом почти половина респондентов с большей или меньшей уверенностью заявляют о неготовности к значительным материальным вложениям. С увеличением душевого дохода все большая доля опрошенных выражает готовность инвестировать средства в получение ребенком высшего образования; в группе с наибольшим доходом готовы или "скорее готовы" к этому уже более 80%. Отметим, что более четверти семей с душевым доходом менее 500 рублей в месяц "безусловно готовы" к значительным тратам, а значительная доля наиболее обеспеченных семей не готовы к этому (более 10%).

Таблица 2.8.

Готовность родителей к значительным затратам для получения ребенком высшего образования в зависимости от уровня материальной обеспеченности семьи, % по группам

Готовность к значительным затратам	Уровень материальной обеспеченности семьи, руб./мес.					
	менее 500	500 – менее 1000	1000 – менее 1500	1500 – менее 2000	2000 – менее 3000	3000 и более
Безусловно да	26,1	23,3	25,2	31,7	35,7	48,5
Скорее да	25,3	29,1	33,8	31,8	36,4	33,3
Скорее нет	19,3	26,1	21,2	18,5	17,8	7,3
Безусловно нет	26,0	17,2	13,5	11,2	5,2	6,8
Еще не решили	3,3	4,3	6,3	6,8	4,9	4,1

Возможности получения вузовского диплома несколько расширяет наличие платных высших учебных заведений. Оценка готовности семей, выразивших заинтересованность в поступлении ребенка в институт, к постоянным затратам во

время его обучения и пределы этих затрат приведены в табл. 2.9. Данные показывают, что лишь 6% таких семей не готовы к подобным затратам. В то же время, финансовые возможности большинства семей ограничены суммами, недостаточными для оплаты образования "с возмещением затрат на подготовку специалиста" даже в наименее дорогих учебных заведениях. Только четверть опрошенных готовы ежемесячно выделять из семейного бюджета на образовательные нужды ребенка не меньше 2 тысяч рублей, что позволяет оплачивать услуги недорогих вузов, запрашивающих порядка \$400 за учебный семестр. Однако этой суммы может быть достаточно лишь при условии проживания семьи в том городе, где расположено учебное заведение, или в случае обучения на заочном отделении. Лишь менее 3% семей имеют возможность удовлетворить финансовые требования ведущих вузов (\$1200 и более за учебный семестр).

Таблица 2.9.

Максимальные приемлемые ежемесячные затраты на обучение ребенка в вузе, %

Максимальные затраты, руб./мес.	Доля семей
0	6,4
Менее 500	9,8
500 – менее 1000	19,2
1000 – менее 2000	34,3
2000 – менее 3000	13,9
3000 – менее 6000	13,4
6000 и более	2,9

Размеры сумм, которые родители готовы вкладывать в повышение образовательного потенциала ребенка, объективно коррелируют с уровнем материальной обеспеченности семьи. Эта ситуация иллюстрируется данными, приведенными в табл. 2.10.

Таблица 2.10.

Максимальные приемлемые ежемесячные затраты на обучение ребенка в вузе в зависимости от уровня материальной обеспеченности семьи, % по группам

Максимальные затраты, руб./мес.	Уровень материальной обеспеченности семьи, руб./мес.					
	менее 500	500 – менее 1000	1000 – менее 1500	1500 – менее 2000	2000 – менее 3000	3000 и более
0	13,4	8,8	7,8	4,5	3,5	2,9
Менее 500	19,5	16,5	9,5	11,6	4,6	1,6
500 – менее 1000	28,2	26,9	23,6	18,3	13,7	8,1
1000 – менее 2000	25,5	31,6	38,6	39,2	37,2	27,7
2000 – менее 3000	6,7	6,9	11,4	14,8	20,9	22,7
3000 – менее 6000	5,4	8,2	7,0	9,0	16,9	30,5
6000 и более	1,3	1,1	2,1	2,6	3,2	6,5

По мере роста семейного дохода, доля тех, кто не видит возможности даже минимальной оплаты вузовского обучения, постоянно снижается, и растет наполненность групп "высокой платежеспособности". Необходимо отметить, что некоторое число бедных семей и значительная доля среднедоходных выражают готовность изыскать необходимые финансовые средства. Эти семьи готовы пожертвовать частью текущих расходов и предметов имущества для предоставления ребенку возможности получить высшее образование, которое, как показывают социологические исследования, представляется многим единственно доступным инструментом вертикальной мобильности и "выхода из бедности".

2.2.3. Возможности получения высшего образования для различных групп населения

В рамках настоящего исследования представляется крайне важным оценить доступность высшего образования как ликвидного и в значительной степени вос требованного внешней средой социального ресурса. Поскольку получение высшего образования для все более значительной части населения становится возможным лишь на платной основе, а материальное положение большого числа семей не позволяет производить требуемые инвестиции, возникает проблема материальных ограничений доступности высшего образования. Более того, возможна образовательная сегрегация по признаку благосостояния, когда высшее образование будут получать главным образом дети из обеспеченных семей.

Кроме того, планируется исследование территориальных ограничений доступности высшего образования. Мы предполагаем, что проживание в малых городах снижает возможность его получения вследствие сложившейся в советское время практики концентрации высших учебных заведений в крупных городах и мегаполисах.

Исследование проблемы доступности высшего образования возможно путем рассмотрения различий материального положения и места жительства семей, в которых дети реализовали или не смогли реализовать возможность поступления в вуз, так как наше исследование подтверждает заинтересованность всех групп населения в достижении этой образовательной ступени. Из выборочной совокупности выделены две группы семей:

- 1-я группа – семьи, в которых есть ребенок 17 – 20 лет, получающий на момент опроса высшее образование;
- 2-я группа – семьи, в которых есть ребенок 17 – 20 лет, не получающий на момент опроса высшее образование и не обучающийся в общеобразовательной школе.

Распределение семей 1-й и 2-й групп по уровню материальной обеспеченности (табл. 2.11) свидетельствует о явной зависимости возможности получения высшего образования от материального положения семьи. В группе с самым низким доходом доля детей, получающих высшее образование, меньше соответствующей доли в группе с максимально высоким доходом более чем в два раза.

Таблица 2.11.

**Реализация возможности поступления ребенка в вуз
в зависимости от уровня материальной обеспеченности семьи, % по группам**

Группы семей	Уровень материальной обеспеченности семьи, руб./мес.					
	менее 500	500 – менее 1000	1000 – менее 1500	1500 – менее 2000	2000 – менее 3000	3000 и более
Ребенок получает высшее образование	23,0	26,1	34,2	46,5	56,5	56,1
Ребенок не получает высшее образование	77,0	73,9	65,8	53,5	43,5	43,9

Тем не менее, данные табл. 2.11 не позволяют говорить о наличии жесткой зависимости между доступностью высшего образования и доходом, т. к. около четверти семей из двух наименее доходных групп имеют детей, получающих высшее образование.

Таблица 2.12.

**Реализация возможности поступления ребенка в вуз
в зависимости от типа населенного пункта, % по группам**

Группы семей	Тип населенного пункта		
	село	районный центр	областной центр
Ребенок получает высшее образование	32,9	36,4	52,8
Ребенок не получает высшее образование	67,1	63,6	47,2

Данные, приведенные в табл. 2.12, демонстрируют зависимость доступности высшего образования от места проживания семьи. Если в областных центрах шансы детей поступить в вуз оцениваются как 50:50, то в районных центрах это соотношения составляет 1 к 2, а в селах - 1 к 3.

В целом, описать *взаимодействие различных групп населения с системой высшего образования страны* можно следующим образом.

Подавляющее большинство семей отмечают желательность получения ребенком высшего образования.

Среди причин, побуждающих семью отказаться от поступления ребенка в вуз, наиболее значимой является недостаток материальных средств.

Более 80% родителей, высказавшихся за получение ребенком высшего образования, признают необходимость вложения в подготовку к поступлению в вуз значительных материальных ресурсов, но лишь немногим более половины родителей готовы нести такие издержки.

Большинство родителей готовы к постоянным затратам в период вузовского обучения ребенка, однако лишь четверть из них могут позволить себе относительно большие денежные вложения.

Молодые люди, в настоящее время получающие высшее образование, в большинстве принадлежат к семьям с относительно высоким уровнем жизни. Вместе с тем, относительно низкий достаток при существующей на сегодня системе предоставления высшего образования не является преградой для получения детьми вузовского диплома. Несмотря на необходимость в той или иной форме вкладывать средства в подготовку детей к поступлению в вузы и "утещенные заработки", часть малообеспеченных семей идет на жертвы ради образования детей.

2.3. Затраты семей на образовательные услуги

При рассмотрении вопроса о семейных инвестициях в образование нас интересует не только формальная официальная плата за образовательные услуги, но и весь комплекс затрат, которые несут семьи в процессе обучения ребенка на различных уровнях образовательной системы. Предполагается также определить, как различаются объемы разного рода затрат, связанных с получением образования, на этих уровнях.

Данные, приведенные в табл. 2.13, показывают, что для родителей школьников наиболее актуальным оказывается вложение денег в приобретение учебников и канцелярских товаров. В то же время, более половины семей вынуждены принимать финансовое участие в ремонте школьных помещений. Почти половина родителей затрачивают определенные суммы на подарки учителям, а 30% – на охрану учебных заведений.

Таблица 2.13.

Распределение семейных инвестиций в образование на уровне общеобразовательной школы и учреждений начального профессионального образования

Виды платежей	Общеобразовательная школа		Начальное профессиональное образование	
	доля семей, осуществляющих оплату, %	ранг	доля семей, осуществляющих оплату, %	ранг
Покупка учебников, учебных принадлежностей	64,9	1	25,7	2
Приобретение канцелярских товаров	58,3	2	40,4	1
Ремонт помещений	56,4	3	23,4	3
Подарки учителям, преподавателям	44,2	4	17,0	5
Оплата питания в школе	39,8	5	12,9	6

Виды платежей	Общеобразовательная школа		Начальное профессиональное образование	
	доля семей, осуществляющих оплату, %	ранг	доля семей, осуществляющих оплату, %	ранг
Оплата экскурсий, походов	35,4	6	11,1	7
Оплата охраны учебного заведения	30,0	7	6,4	9-10
Покупка школьной формы	19,6	8	8,2	8
Оплата дополнительных занятий по основным предметам	11,8	9-10	0,0	15-17
Оплата занятий в кружках, секциях	11,8	9-10	2,9	12
Оплата коммунальных услуг	7,5	11-14	5,8	9-10
Покупка учебного оборудования	7,3	11-14	4,7	11
Оплата занятий с репетиторами для подготовки к поступлению в вуз, ССУЗ	7,9	11-14	0,0	15-17
Оплата подготовительных курсов в вуз, ССУЗ	7,6	11-14	1,2	13-14
Официальная плата за обучение	5,8	15-16	21,4	4
Оплата дополнительных занятий по неосновным предметам	5,1	15-16	1,8	13-14
Оплата нахождения ребенка в ГПД	0,8	17	0,0	15-17
За что-либо другое, связанное с обучением	6,9		12,3	
Ни за что не приходилось платить	8,2		29,2	

Оплата непосредственно образовательных услуг для школьников не входит в число наиболее распространенных направлений инвестирования. Оплата дополнительных занятий по основным предметам – наиболее востребованная из таких услуг – находится лишь на 9 – 10-м месте в перечне затрат, связанных с обучением школьника, и находит спрос 11% семей. Такое же число родителей оплачивают занятия ребенка в кружках и секциях. Около 8% семей платят за подготовку ребенка к поступлению в среднее специальное или высшее учебное заведение. Лишь 5% семей отметили внесение официальной платы за обучение ребенка в школе.

Если школьное обучение ребенка требует финансовых вложений почти от всех родителей (только 8% родителей школьников заявили, что не делают таковых), то получение начального профессионального образования – лишь от двух третей (около 30% семей, в которых есть учащийся ПТУ, не отметили ни одного вида соответствующих затрат). На этой ступени образовательной подготовки наибольшее число семей (40%) несут затраты на покупку канцелярских принадлежностей. Приобретение учебников и учебных принадлежностей как статью расходов отметили четверть опрошенных. Семьи учащихся в ПТУ гораздо чаще, чем родители школьников, вносят официальную плату за обучение, но значительно реже тратятся на дополнительные образовательные услуги.

Рассмотрим теперь распределение опрошенных семей по числу затрат, связанных с образованием ребенка (из 18 приведенных выше).

Таблица 2.14.

**Количество видов осуществляемых платежей
на уровне общеобразовательной школы
и учреждений начального профессионального образования, % по группам**

Количество видов осуществляемых платежей	Образовательный уровень	
	общеобразовательная школа	начальное профессиональное образование
Ни одного	8,2	29,2
Один	6,6	20,6
Два – четыре	40,7	37,3
Пять – семь	34,0	11,7
Более семи	10,5	1,2

Из данных табл. 2.14 видно, что 10% родителей, дети которых учатся в общеобразовательной школе, могут быть отнесены к активным инвесторам в образовательную подготовку. Среднюю инвестиционную активность (вложение денег в 5 – 7 позиций) демонстрируют треть родителей. Образовательные инвестиции семей учащихся ПТУ значительно меньше: в группы высокой и средней инвестиционной активности включены в общей сложности лишь 13% опрошенных.

Данные табл. 2.15 отражают распределение семейных инвестиций в образование на уровне среднего специального и высшего образования. Показатели в группах родителей учащихся ССУЗов и вузов различаются незначительно. Немногим менее половины опрошенных в каждой группе отметили официальную оплату обучения, около 40% в первой и 50% во второй – затраты на покупку книг и учебников. У каждой пятой семьи учащихся в ССУЗе и каждой шестой – в вузе затраты на повышение образовательного потенциала ребенка отсутствуют.

Таблица 2.15.

Распределение семейных инвестиций в образование на уровне среднего специального и высшего образования

Виды платежей	Среднее специальное образование		Высшее образование	
	доля семей, осуществляющих оплату, %	ранг	доля семей, осуществляющих оплату, %	ранг
Официальная плата за обучение	43,4	1	44,2	2
Оплата жилья	27,0	3	28,9	3
Покупка книг, учебников	41,8	2	51,0	1
Оплата пересдачи зачетов и экзаменов	5,3	4-5	6,0	4
Протекция/взятки преподавателям	4,4	4-5	4,0	5
Что-либо другое, связанное с обучением	13,8		9,2	
Ни за что не приходилось платить	20,8		16,7	

Тот факт, что большинство семей, делающих инвестиции в образование на уровне ССУЗа и вуза, осуществляют один или два вида платежей, связанных с обучением ребенка, подтверждается данными, приведенными в табл. 2.16.

Таблица 2.16.

Количество видов осуществляемых платежей на уровне среднего специального и высшего образования, % по группам

Количество видов осуществляемых платежей	Образовательный уровень	
	среднее специальное образование	высшее образование
Ни одного	21,1	16,7
Один	37,4	38,4
Два	28,0	31,9
Три	11,0	11,0
Четыре – пять	2,5	2,0

Мы определили, что в зависимости от того, на каком уровне образовательной системы обучается ребенок, от 70% до 90% семей вовлечены в образовательный процесс в качестве инвесторов или соинвесторов. Рассмотрим теперь объем денежных средств, затрачиваемых семьями на образовательную подготовку детей в школе, ПТУ, ССУЗе и вузе¹¹.

¹¹ Обратим внимание, что здесь и далее по разделу речь идет о *субъективных* оценках затрат (в рублях). Данные опроса осенью 2002 г.

Таблица 2.17.

Размер инвестиций семьи в получение ребенком общего среднего, начального профессионального, среднего специального и высшего образования, % по группам

Размер инвестиций, руб./мес.	Образовательный уровень			
	общеобразовательная школа	начальное профессиональное образование	среднее специальное образование	высшее образование
0	10,6	33,4	27,3	21,5
Менее 100	11,8	8,3	2,6	1,6
100 – менее 200	21,2	14,9	3,6	3,3
200 – менее 300	14,9	7,7	4,6	2,5
300 – менее 500	13,8	7,1	5,9	6,6
500 – менее 1000	14,6	16,1	17,6	10,9
1000 – менее 3000	10,3	10,7	30,6	35,9
3000 и более	2,8	1,8	7,8	17,7

Как показывают данные, приведенные в табл. 2.17, оценки инвестиций более 40% семей в образование ребенка на уровне общеобразовательной школы не достигают и 300 рублей в месяц. Доля опрошенных, отметивших сравнительно высокие затраты (достигающие 1000 рублей), крайне невелика и не доходит до 15%. Активными инвесторами, затрачивающими ежемесячно более 3000 рублей, выступают лишь 3% семей. В случае обучения ребенка в ПТУ треть родителей не несет никакой финансовой нагрузки.

Включенность семьи во взаимодействие с образовательной системой на уровне среднего специального образования требует более значительных затрат. В этом случае почти 40% опрошенных отметили наличие не менее чем тысячерублевых ежемесячных вложений, а каждая двенадцатая семья инвестирует в обучение ребенка 3000 рублей и более.

Наиболее высокий уровень инвестиций в образование отмечен среди семей учащихся в вузе. Для почти 20% опрошенных он составляет не менее 3000 рублей в месяц. Еще более трети ежемесячно вкладывают в обучение детей от 1000 до 3000 рублей.

Значимость семейных инвестиций, необходимых для получения ребенком среднего специального и высшего образования, иллюстрируют и данные табл. 2.18. Родители должны не только осуществлять достаточно значительные финансовые вложения на протяжении всего периода обучения ребенка в ССУЗе или вузе, большинство семей вынуждено вкладывать деньги в подготовку к вступительным экзаменам и поступление в такие учебные заведения.

Таблица 2.18.

Размер инвестиций семьи в подготовку и поступление ребенка в учреждение среднего специального и высшего образования, % по группам

Размер инвестиций в поступление, руб.	Образовательный уровень	
	среднее специальное образование	высшее образование
0	29,7	20,4
Менее 3000	40,2	25,7
3000 – менее 6000	16,8	20,4
6000 – менее 9000	5,5	7,8
9000 – менее 12000	2,9	8,0
12000 – менее 20000	2,6	7,6
20000 – менее 30000	1,3	5,3
30000 и более	1,0	4,8

Рассмотрим теперь, насколько сложно семьям, инвестирующим средства в образовательную подготовку детей, справляться с этими тратами.

Таблица 2.19.

Сложность осуществления затрат на получение ребенком общего среднего, начального профессионального, среднего специального и высшего образования, % по группам

Степень сложности	Образовательный уровень			
	общеобразователь-ная школа	начальное профессиональное образование	среднее специальное образование	высшее образование
Безусловно легко	9,6	8,5	4,9	4,4
Скорее легко	34,0	27,4	22,0	20,1
Скорее нелегко	34,1	32,5	28,5	28,2
Безусловно нелегко	22,3	31,6	44,6	47,3

Результаты опроса, отраженные в табл. 2.19, показывают, что для значительных групп семей траты, которые они несут при взаимодействии с образовательной системой, значительны. В случае обучения ребенка в общеобразовательной школе или ПТУ около пятой части родителей, вынужденных вкладывать средства в его образование, ответили, что им "безусловно, нелегко" справляться с этим. Среди семей, где дети обучаются в ССУЗе, распространенность такого ответа превышает 40%, а в группе родителей студентов вузов она приближена к 50%.

Проведенный *анализ затрат*, связанных со взаимодействием семей с образовательной системой страны, позволяет сделать следующие выводы.

Большинство семей вовлечено в инвестирование или соинвестирование различных аспектов образовательной подготовки детей.

В то же время суммы, которые родители инвестируют в образование, значительно диверсифицированы в зависимости от того, на какой "ступени" обучения находится ребенок.

Наибольших инвестиций требует получение высшего образования, причем родители вынуждены как платить за подготовку и поступление в вуз, так и ежемесячно в течение всего периода обучения выделять значительную долю семейного дохода на образовательные нужды.

На уровне общего среднего образования 10% семей не принимают финансового участия в обучении ребенка, около 50% ограничиваются тратами, не достигающими 300 рублей в месяц. В случае обучения ребенка в ПТУ третья родителей не несет финансовой нагрузки. Наибольших затрат требует учеба ребенка в вузе: почти 20% семей ежемесячно инвестируют в нее 3000 и более рублей, еще третья – от 1000 до 3000 рублей.

Для значительных групп населения траты, связанные с обучением детей, крайне значительны. В зависимости от типа учебного заведения, где учится ребенок, от 20% до 35% семей заявляют, что им "скорее нелегко" справляться с инвестициями в его образование. Для 20% – 50% семей уровень осуществляемых инвестиций является почти запредельным.

Обобщенный вывод из сложившейся ситуации может быть следующим.

- В развитии различных уровней российской системы образования существует значительный дисбаланс: система высшего образования демонстрирует устойчивую тенденцию развития на основе привлечения инвестиций потребителей услуг, в то время как система среднего специального образования развивается намного медленнее, чем требует экономическое развитие страны.
- В настоящее время достаточно остро стоит проблема ликвидности получаемого образования: результаты проведенных в последние годы исследований показывают, что возможность достичь благодаря образовательному потенциалу приемлемых материальных и статусных позиций является ограниченной.
- Какое образование получит ребенок, зависит от экономического благополучия семьи – чем больше денег родители смогут вложить в него, тем больше навыков и способностей он получит. Проблемой представляется то, что порой ребенок не может реализовать образовательные притязания из-за отсутствия у семьи необходимых для этого средств.
- Значительная часть денежных средств в системе образования распределяется на неформальных основаниях, что крайне затрудняет их использование для совершенствования качества образовательной подготовки учащихся.
- Перспективы развития образовательной системы зависят от того, удастся ли решить или хотя бы сгладить остроту отмеченных проблем в результате проводимой в настоящее время реформы образования. Дальнейшая реализация данного мониторингового исследования позволит оценить ее результативность.

3. Что показали социологические исследования осени 2003 года

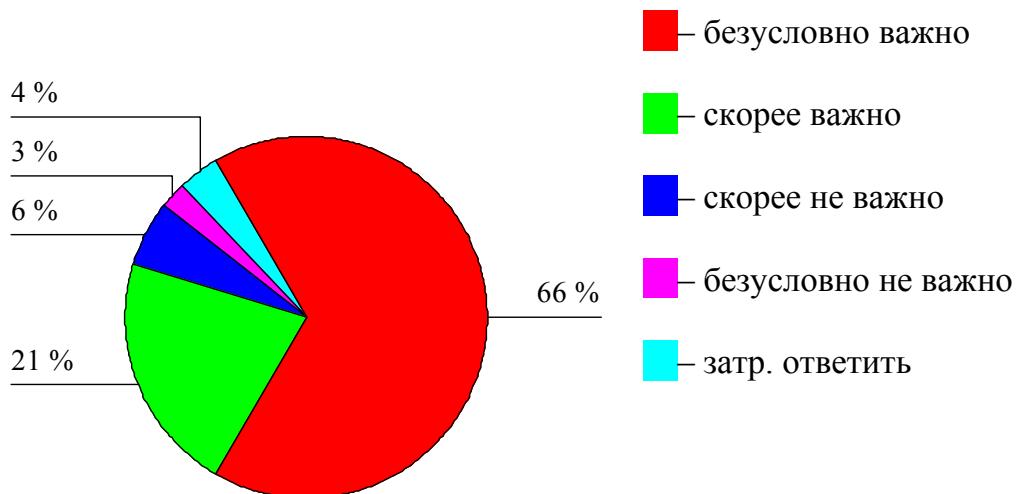
Осенью 2003 г. были проведены еще более масштабные социологические обследования инвестиций россиян в образование детей. Было опрошено 9 000 семей по России в целом и 4 500 семей в Москве по репрезентативным выборкам. Кроме того, по направленным выборкам было опрошено 650 семей первокурсников престижных московских вузов, а также по 700 семей с детьми в возрасте от 4 до 20 лет в трех пилотных регионах (Ярославской и Пермской областях и Красноярском крае).

3.1. Ценность и доступность высшего образования

3.1.1. Субъективная ценность высшего образования

Из распределения, приведенного на *рис. 3.1*, видно, что подавляющее большинство (почти 90%) семей, имеющих детей, признают важность наличия высшего образования в современных условиях. При этом две трети российских семей рассматривают высшее образование как абсолютную ценность.

Рис. 3.1. Представления о важности наличия высшего образования



Рассмотрим теперь факторы, от которых зависит степень ценности высшего образования для различных групп населения.

Таблица 3.1.

**Представления о важности наличия высшего образования
в зависимости от типа населенного пункта, % по группам**

Сегодня иметь высшее образование...	Тип населенного пункта			
	село	районный центр, малый город	областной центр	город федераль- ного значения
безусловно важно	58	67	72	76
скорее важно	27	21	19	14
скорее не важно	7	6	4	5
безусловно не важно	3	3	2	2
Затр. ответить	5	3	3	3

Во всех типах поселений подавляющее большинство семей признают важность получения высшего образования: в селах такого мнения придерживаются 85% семей, а в городах – около 90% (см. табл. 3.1). В то же время, в городах федерального значения (Москве и Санкт-Петербурге) три четверти семей считают, что высшее образование "безусловно важно"; в районных центрах и малых городах доля таких ответов достигает двух третей; в селах – 60%.

Таблица 3.2.

**Представления о важности наличия высшего образования
в зависимости от уровня дохода, % по группам**

Сегодня иметь высшее образование...	Размер душевого дохода, руб. в мес.						
	до 1000	1000 – до 1500	1500 – до 2000	2000 – до 3000	3000 – до 4000	4000 – до 6000	6000 и более
безусловно важно	56	63	64	70	71	79	80
скорее важно	27	23	24	20	18	14	12
скорее не важно	7	7	6	5	4	4	5
безусловно не важно	4	3	3	2	4	1	1
Затр. ответить	6	4	3	3	3	2	1

Как показывают данные, приведенные в табл. 3.2, уровень семейного дохода оказывает заметное влияние на оценку важности высшего образования. В каждой из доходных групп отмечают важность наличия высшего образования более 80% семей. Однако если в группе с наименьшим доходом (до 1000 рублей в месяц на члена семьи) с этим не согласны 13% семей, то в группе с доходом до 4000 рублей на члена семьи – 8%. Кроме того, среди беднейших семей признают безусловную важность высшего образования немногим более половины, а в двух группах с наибольшим доходом число таких ответов достигает 80%.

Таблица 3.3.

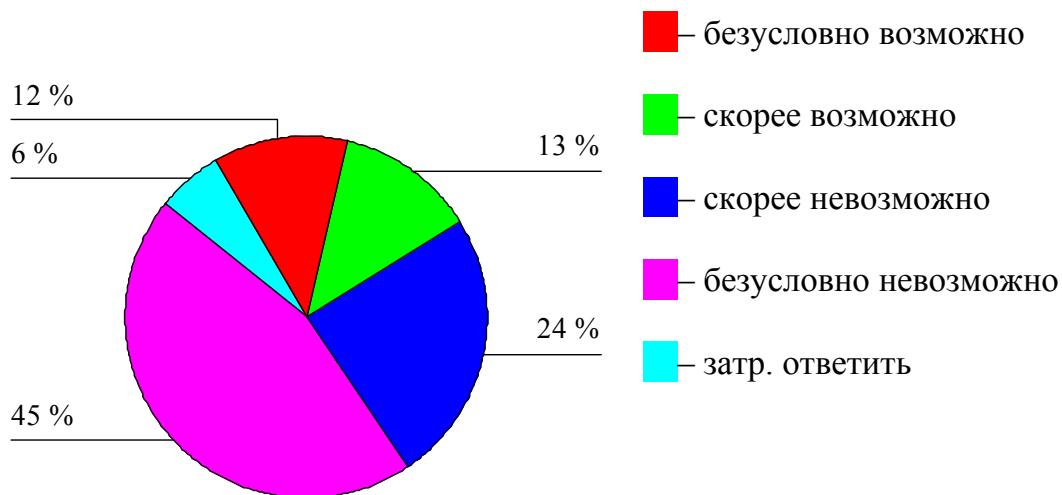
**Представления о важности наличия высшего образования
в зависимости от наивысшего уровня образования в семье, % по группам**

Сегодня иметь высшее образование...	Наивысший уровень образования в семье			
	неполное среднее	среднее общее	среднее специ- альное	высшее / неокон- ченное высшее
безусловно важно	50	55	61	76
скорее важно	30	28	25	16
скорее не важно	2	8	7	4
безусловно не важно	3	4	3	2
Затр. ответить	15	5	4	2

Как видно из данных, приведенных в табл. 3.3, фактором, оказывающим значительное влияние на представления о важности высшего образования в современных условиях, является образовательный уровень членов семьи. Половина семей, где ни один из членов не окончил даже среднюю школу, считают получение вузовского диплома "безусловно важным". Доля таких ответов в группе семей, в которых хотя бы один из членов имеет среднее специальное образование, превышает 50%. Что касается семей, где хотя бы один человек обучался в вузе, то о безусловной важности высшего образования здесь заявляют 76%.

3.1.2. Представления семей о доступности высшего образования

**Рис. 3.2. Представления о возможности получения высшего образования
без значительных финансовых затрат**



Из распределения, приведенного на рис. 3.2, видно, что большинство семей считают значительные материальные затраты необходимым условием получения ребенком высшего образования. Почти половина семей не сомневаются в том, что такие затраты необходимы, еще четверть склоняются к признанию этого.

Уверены в существовании реальной возможности поступления в вуз без существенных финансовых вложений лишь немногим более 10% семей.

Среди семей, проживающих в крупных городах, наиболее велика (около 20%) доля тех, кто считает, что поступление ребенка в вуз не обязательно сопряжено со значительными инвестициями из семейного бюджета (см. табл. 3.4). В малых городах и селах доля таких ответов едва превышает 10%. Объяснить такую ситуацию можно как тем, что в областных центрах и городах столичного значения уровень материальной обеспеченности выше, чем в иных населенных пунктах, так и тем, что тамошним детям не нужно для подготовки и поступления в вуз уезжать из места проживания семьи.

Таблица 3.4.

**Представления о возможности получения высшего образования
без значительных материальных затрат в зависимости
от типа населенного пункта, % по группам**

Поступить в вуз без значительных затрат...	Тип населенного пункта			
	село	районный центр, малый город	областной центр	город федераль- ного значения
безусловно можно	10	11	14	13
скорее можно	12	12	13	18
скорее нельзя	26	24	25	21
безусловно нельзя	48	48	42	40
Затр. ответить	5	5	7	8

Среди семей, где хотя бы один человек имел успешный опыт поступления в вуз, сравнительно велика (около трети) доля тех, кто видит возможности поступления в такие учебные заведения без значительных затрат. Среди же семей, где никто не обладает подобным опытом, такого мнения придерживается лишь каждая пятая (см. табл. 3.5).

Таблица 3.5.

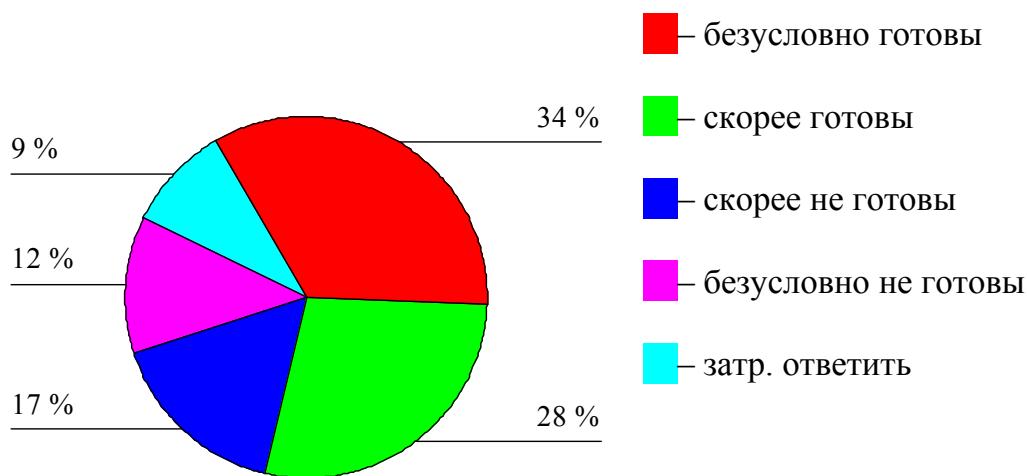
**Представления о возможности получения высшего образования
без значительных материальных затрат в зависимости
от наивысшего уровня образования в семье, % по группам**

Поступить в вуз без значительных затрат...	Наивысший уровень образования в семье			
	неполное среднее	среднее общее	среднее специ- альное	высшее / неоконченное высшее
безусловно можно	5	10	10	15
скорее можно	13	10	11	15
скорее нельзя	28	26	26	23
безусловно нельзя	43	46	48	42
Затр. ответить	11	8	6	5

3.1.3. Готовность семей к значительным инвестициям в высшее образование детей

70% семей признают, что для успешного поступления ребенка в вуз необходимы значительные инвестиции, однако заявляют о готовности к их осуществлению 60%. При этом "безусловно готовы" сделать необходимые финансовые вложений треть семей, а доля семей, уверенных, что других реальных возможностей поступления не существует, достигает 45% (см. рис. 3.3).

Рис. 3.3. Готовность к значительным инвестициям в высшее образование детей



Готовность семьи инвестировать средства в поступление ребенка в вуз во многом определяется уровнем ее материальной обеспеченности (см. табл. 3.6).

Таблица 3.6.

Готовность к инвестициям в высшее образование детей в зависимости от уровня дохода, % по группам

К значительным затратам ради получения ребенком высшего образования...	Размер душевого дохода, руб. в мес.						
	до 1000	1000 – до 1500	1500 – до 2000	2000 – до 3000	3000 – до 4000	4000 – до 6000	6000 и более
безусловно готов(-а)	25	30	27	35	43	49	63
скорее готов(-а)	26	28	28	30	31	30	23
скорее не готов(-а)	21	19	21	16	12	9	2
безусловно не готов(-а)	21	14	12	11	5	5	5
Затр. ответить	8	9	12	8	9	7	7

Обращает на себя внимание тот факт, что среди наименее обеспеченных семей (с месячным доходом менее 1000 руб. на человека) половина готова найти возмож-

ности для осуществления необходимых инвестиций. Чем выше доход, тем чаще люди декларируют готовность к осуществлению инвестиций в высшее образование детей. В группе семей с доходом до 3000 рублей на человека в месяц готовы или "скорее готовы" нести значительные затраты уже 65%, а в группе с доходом до 6000 рублей – около 80%.

Таблица 3.7.

**Готовность к инвестициям в высшее образование детей
в зависимости от типа населенного пункта, % по группам**

К значительным затратам ради получения ребенком высшего образования...	Тип населенного пункта			
	село	районный центр, малый город	областной центр	город федерального значения
безусловно готов(-а)	29	33	39	38
скорее готов(-а)	30	30	25	26
скорее не готов(-а)	20	17	14	12
безусловно не готов(-а)	14	11	13	13
Затр. ответить	8	10	9	12

Как видно из данных, приведенных в табл. 3.7, число семей, готовых к осуществлению инвестиций в высшее образование детей, крайне незначительно зависит от типа населенного пункта.

Готовность семьи к оплате поступления и обучения ребенка в вузе в значительной степени зависит от уровня образования ее взрослых членов. В группе семей, где никто не получил среднего общего образования, готовность к осуществлению инвестиций в высшее образование детей выражают менее 30%. Среди семей, в которых наивысшее образование – общее среднее, доля не возражающих против подобного вложения средств возрастает до половины, а среди семей, где есть человек со средним специальным образованием, – почти до 60%. Что касается семей, в которых кто-либо окончил вуз, то здесь эта доля достигает 70% (см. табл. 3.8).

Таблица 3.8.

**Готовность к инвестициям высшее образование детей
в зависимости от наивысшего уровня образования в семье, % по группам**

К значительным затратам ради получения ребенком высшего образования...	Наивысший уровень образования в семье			
	неполное среднее	среднее общее	среднее специальное	высшее / неоконченное высшее
безусловно готов(-а)	12	23	29	43
скорее готов(-а)	27	28	28	27
скорее не готов(-а)	25	23	20	11
безусловно не готов(-а)	22	18	13	9
Затр. ответить	14	9	10	8

Результаты исследования свидетельствуют о том, что доступность высшего образования сегодня ограничена: 45% семей уверены, что поступление ребенка в вуз потребует от них значительных материальных вложений, а число "безусловно готовых" к таким затратам лишь немного превышает 30%. Уровень душевого дохода и уровень образования членов семьи являются главными факторами, влияющими на ее готовность к осуществлению инвестиций в высшее образование детей.

3.2. Платность и доступность услуг дошкольного образования

3.2.1. Посещение дошкольных образовательных учреждений

Почти 80% детей дошкольного возраста, как видно из данных табл. 3.9, посещают детские сады.

Таблица 3.9.

Посещение дошкольных образовательных учреждений, % в целом и по группам

Посещаемый детский сад	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федерального значения
Государственный	69	56	75	73	76
Ведомственный	7	4	8	10	3
Другой	1	1	1	1	6
Не посещает	22	39	17	16	14

Результаты исследования показывают, что доля семей, в которых дети посещают детский сад, в населенных пунктах разных типов неодинакова: в городах она значительно выше (более 80%), чем в селах (60%).

3.2.2. Инвестиции семей в дошкольное образование

Как свидетельствуют данные, приведенные в табл. 3.10, доля семей, вкладывающих средства в обучение детей в дошкольных учреждениях, достигает 80%, что практически равняется доле семей, в которых дети посещают такие учреждения. Более 60% семей, имеющих детей соответствующего возраста, являются соинвесторами материально-технического обеспечения дошкольных учреждений, оплачивая ремонт и охрану помещений, покупку материалов, оборудования и т. д. Почти четверть семей платят за занятия в детском саду, не связанные с подготовкой к школе. Инвестиции в дошкольную подготовку детей 66% семей осуществляют в форме оплаты экскурсий, праздников, подарков в детском саду.

Таблица 3.10.

Инвестиции семей в дошкольную подготовку детей, %

Виды инвестиций	Доля семей, осуществляющих инвестиции
Плата за посещение детского сада	79
Оплата экскурсий, праздников, подарков в детском саду	66
Взносы на ремонт, охрану, покупку материалов, оборудования и т. д.	64
Плата за занятия в детском саду, не связанные с подготовкой к школе	23
Плата за услуги детских образовательных учреждений	18
Неофициальные платежи работникам детского сада	16
Плата за занятия в детском саду, связанные с подготовкой к школе	13
Плата школе за подготовку к 1 классу	13
Неофициальные платежи работникам детских образовательных учреждений	13

Объем семейных инвестиций в дошкольное воспитание и образование ребенка в значительной степени зависит от типа населенного пункта (см. табл. 3.11). В селах инвестиции большинства семей ограничиваются 3000 рублей в год, при этом более трети семей отметили, что вообще ничего не тратят на обучение дошкольников (в населенных пунктах других типов эта доля составляет около 10%).

Таблица 3.11.

Уровень семейных инвестиций в дошкольную подготовку ребенка, % в целом и по группам

Уровень семейных инвестиций, руб. за учебный год	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федерального значения
Инвестиций нет	19	37	13	9	11
До 1000	17	27	15	15	2
1000 – до 3000	26	24	32	20	15
3000 – до 6000	23	9	30	30	22
6000 – до 9000	8	2	8	10	18
9000 и более	8	1	3	15	32

Данные, приведенные в табл. 3.11, показывают, что более 6000 рублей ежегодно вкладывают в дошкольную подготовку детей лишь 3% сельских семей. В малых городах доля таких семей составляет 11%, в областных центрах – 25%, а в Москве и Санкт-Петербурге – 50%. В городах федерального значения треть семей находят возможность вкладывать в обучение дошкольников более 9000 рублей в год. Такие траты доступны также 15% семей, проживающих в областных центрах, а в малых городах и селах – практически никому.

Таблица 3.12.

Информированность о необходимости неофициальной платы при поступлении в хорошую общеобразовательную школу, % в целом и по группам

О необходимости неофициальной платы при поступлении в школу...	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федерального значения
осведомлен(-а)	45	27	40	62	67
не осведомлен(-а)	45	60	52	27	25
Затр. ответить	10	13	8	11	7

Данные, приведенные в *табл. 3.12*, показывают, что знают о существовании практики неформальных платежей за поступление ребенка в хорошую школу почти половина семей (45%). Больше всего тех, кто знаком с такой практикой, – в Москве и в Санкт-Петербурге (67%). В малых городах доля таких семей составляет 40%, а в селах – 27%. Готовы к оплате поступления ребенка в хорошую школу также около половины семей, при этом доли тех, кто "скорее готов" в населенных пунктах разных типов практически одинаковы, а доля "безусловно готовых" в Москве и Санкт-Петербурге в два раза выше, чем в селах (30% против 15% соответственно) (см. *табл. 3.13*).

Таблица 3.13.

Готовность к оплате поступления в хорошую общеобразовательную школу, % в целом и по группам

К оплате поступления в хорошую школу...	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федерального значения
безусловно готов(-а)	22	15	22	25	29
скорее готов(-а)	23	24	25	22	20
скорее не готов(-а)	16	20	15	16	14
безусловно не готов(-а)	17	14	15	23	20
Затр. ответить	22	27	23	15	17

3.3. Инвестиции семей в общее среднее образование детей

Наиболее распространенные формы семейных инвестиций в среднее общее образование детей – покупка учебных принадлежностей (почти 100%), оплата ремонта, охраны, материалов и оборудования для школы (89%), а также экскурсий, походов, подарков преподавателям (84%). 70% семей вносят средства в фонд класса (школы); около 40% – оплачивают питание ребенка в школе и его пребывание в группах продленного дня (см. *табл. 3.14*). Другие виды инвестиций в школьное образование менее распространены. Около четверти семей оплачи-

вают обучение детей в музыкальной, спортивной или художественной школе, менее 20% – индивидуальные занятия, дополняющие учебную программу.

Таблица 3.14.

Инвестиции семей в общее среднее образование детей, %

Виды инвестиций	Доля семей, осуществляющих инвестиции
Покупка учебных принадлежностей	97
Взносы на оплату ремонта охраны, покупку материалов и оборудования	89
Внесение денег на экскурсии, походы, подарки преподавателям и т. д.	84
Взносы в фонд класса, учебного заведения	70
Оплата питания, ГПД	38
Плата за обучение в музыкальных, спортивных и т. п. учебных заведениях	26
Индивидуальные занятия по учебной программе	17
Оплата факультативов, кружков, секций в учебном заведении	13
Индивидуальные занятия не по учебной программе	11
Неофициальные платежи представителям учебного заведения	11
Обучение в платной школе при вузе или ССУЗе	9

Не более 1% семей, независимо от типа населенного пункта, заявили о том, что не делают инвестиций в школьное образование детей (см. *табл. 3.15*). Больше всего средств вкладывают в образовательную подготовку школьников жители городов федерального значения: 20% семей – 9000 рублей и более за учебный год, и 20% – от 6000 до 9000 рублей. В других городах годовые затраты, превышающие 6000 рублей, осуществляют около 20% семей; в селах – лишь 10%.

Таблица 3.15.

Размер семейных инвестиций в школьное образование детей, % в целом и по группам

Размер семейных инвестиций, руб./уч. год	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федерального значения
Инвестиций нет	1	0	1	1	1
До 1000	12	20	9	9	4
1000 – до 3000	36	42	35	34	22
3000 – до 6000	34	29	37	35	34
6000 – до 9000	11	6	11	12	20
9000 и более	7	3	7	10	20

3.4. Инвестиции семей в начальное профессиональное образование детей

Согласно данным табл. 3.16, около 90% семей, где есть дети, обучающиеся в ПТУ, вкладывают средства в их образование, покупая учебные принадлежности, примерно по 65% – оплачивая экскурсии и подарки преподавателям и делая взносы на ремонт, охрану, покупку материалов и оборудования для учебного заведения. Почти половина семей вносят деньги в фонд класса или ПТУ, около четверти – оплачивают питание детей. Другие формы образовательных инвестиций менее распространены – их осуществляют примерно по 10% семей.

Таблица 3.16.

Инвестиции семей в начальное профессиональное образование детей, %

Виды инвестиций	Доля семей, осуществляющих инвестиции
Покупка учебных принадлежностей	87
Сбор денег на экскурсии, походы, подарки преподавателям и т. д.	67
Взносы на ремонт, охрану, покупку материалов и оборудования	64
Взносы в фонд класса, учебного заведения	46
Оплата питания	23
Плата за обучение в музыкальных, спортивных и т. п. учебных заведениях	13
Неофициальные платежи представителям учебного заведения	13
Оплата факультативов, кружков, секций в учебном заведении	11
Индивидуальные занятия по учебной программе	10
Обучение в платной школе при вузе или ССУЗе	10
Индивидуальные занятия не по учебной программе	8

Как показывают данные, приведенные в табл. 3.17, около 70% семей ограничивают ежегодные инвестиции в начальное профессиональное образование детей суммами, не достигающими 3000 рублей; лишь 5% семей затрачивают на эти цели 6000 рублей в год и более. Инвестиции, равные 3000 рублей в год или превышающие эту сумму, в городах федерального значения осуществляют более 40% семей, в других городах – около 30%, а в селах – 20%.

Таблица 3.17.

**Размер семейных инвестиций
в начальное профессиональное образование детей, % в целом и по группам**

Размер семейных инвестиций, руб./уч. год	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федерально- го значения
Инвестиций нет	3	6	2	2	0
До 1000	34	41	33	37	7
1000 – до 3000	37	32	37	40	50
3000 – до 6000	21	16	26	12	35
6000 – до 9000	2	1	1	7	0
9000 и более	3	4	2	2	7

Отметим, что в населенных пунктах всех типов родители вкладывают в начальное профессиональное образование детей гораздо меньше средств, чем в школьное образование.

3.5. Выбор образовательной стратегии: вуз или ССУЗ

Как показывают данные табл. 3.18, в 60% семей, выбравших стратегию продолжения учебы после школы, дети поступали в высшие учебные заведения. При этом если в городах федерального значения готовились к сдаче вступительных экзаменов в вуз более 85% поступающих, то в селах – лишь треть. Такие данные дают возможность отнести тип населенного пункта к факторам, определяющим доступность высшего образования.

Таблица 3.18.

**Подготовка к поступлению в вуз или ССУЗ
в зависимости от типа населенного пункта, % в целом и по группам**

Тип учебного заведения, в которое готовился поступать ребенок	Все	Тип населенного пункта			
		село	районный центр, малый город	областной центр	город федераль- ного значения
Вуз	61	32	60	74	86
ССУЗ	39	68	40	26	14

Из приведенных в табл. 3.19 данных следует, что выбор образовательной стратегии зависит от дохода семьи. Среди семей, где он не достигает 1500 рублей на человека в месяц, около двух третей не рассматривают обучение в вузе в качестве реальной образовательной стратегии. Уровень дохода, равный 1500 рублей на члена семьи, можно считать "пороговым": достигнув его, семьи делают выбор "в пользу" высшего образования.

Таблица 3.19.

**Подготовка к поступлению в вуз или ССУЗ
в зависимости от дохода семьи, % по группам**

Тип учебного заведения, в которое готовился поступать ребенок	Размер душевого дохода, руб. в мес.						
	до 1000	1000 – до 1500	1500 – до 2000	2000 – до 3000	3000 – до 4000	4000 – до 6000	6000 и более
Вуз	33	37	72	72	65	83	100
ССУЗ	67	63	28	28	35	18	0

Данные табл. 3.20 иллюстрируют значимость фактора социального воспроизведения при формировании и реализации стратегий поступления. В семьях, где наивысший уровень образования – общее среднее или среднее специальное, стратегии на получение высшего и среднего специального образования одинаково распространены, а большинство "высокообразованных" семей (почти три четверти) выбирают высшее образование.

Таблица 3.20.

**Подготовка к поступлению в вуз и ССУЗ
в зависимости от наивысшего уровня образования в семье, % по группам**

Тип учебного заведения, в которое готовился поступать ребенок	Наивысший уровень образования в семье		
	среднее общее	среднее специальное	высшее
Вуз	48	52	74
ССУЗ	52	48	26

**3.6. Инвестиции семей
в среднее специальное и высшее образование детей**

3.6.1. Инвестиции семей в поступление детей в ССУЗ или вуз

Подготовка и поступление ребенка как в высшее, так и в среднее специальное учебное заведение, сопряжены с определенными затратами со стороны семьи (см. табл. 3.21).

Таблица 3.21.

Инвестиции семей в поступление детей в ССУЗ или вуз, % по группам

Виды инвестиций	Доля семей, осуществляющих инвестиции на...	
	поступление в ССУЗ	поступление в вуз
Покупка учебников, книг	58	62
Оплата медкомиссии	40	20
Платные подготовительные курсы	38	57
Оплата оформления документов	30	22
Оплата тестирования до вступительных экзаменов	21	35
Оплата занятий с репетиторами	13	31
Оплата вступительных экзаменов	11	15
Неофициальные платежи при поступлении	10	11

Около 60% семей, в которых дети поступали в вуз, оплачивали подготовительные курсы и покупали учебную литературу. Около трети семей вкладывали средства в занятия детей с репетиторами, 10% осуществляли неофициальные платежи за поступление.

Среди семей, где дети поступали в ССУЗ, за подготовительные курсы платили 38%, за занятия с репетиторами – 13%, неофициально оплачивали поступление – 10%.

Таблица 3.22.

Размер семейных инвестиций в поступление детей в ССУЗ или вуз, % по группам

Размер семейных инвестиций, руб. за учебный год	Доля семей, в которых дети готовились...	
	к поступлению в ССУЗ	к поступлению в вуз
Инвестиций нет	10	16
До 1000	39	15
1000 – до 3000	25	21
3000 – до 6000	13	16
6000 – до 12000	6	17
12000 – до 20000	5	9
20000 и более	2	7

Как видно из данных, приведенных в табл. 3.22, поступление ребенка в вуз требует со стороны семьи значительно больших инвестиций, чем поступление в ССУЗ.

В группе семей, где дети поступали в вуз, инвестировали в их подготовку более 6000 рублей за учебный год треть опрошенных, при этом затраты 7% семей дос-

тигали 20000 рублей или превышали этот уровень. Среди семей, где дети сдавали вступительные экзамены в ССУЗ, доля затративших на их подготовку до 6000 рублей за учебный год составила немногим более 10%.

Таблица 3.23.

Информированность о возможности неофициальной оплаты поступления детей в ССУЗ или вуз, % по группам

О возможности неофициальной оплаты поступления...	Доля семей, в которых дети готовились...	
	к поступлению в ССУЗ	к поступлению в вуз
осведомлен(-а)	82	83
не осведомлен(-а)	13	12
Затр. ответить	5	4

Из данных табл. 3.23 следует, что среди семей, где дети готовились в вуз, и среди семей поступавших в ССУЗ, доля знающих о существовании практики неофициальных платежей за поступление в учебные заведения одинакова (более 80%).

Выразили готовность осуществить такие платежи 47% семей, где дети готовились в вуз, и 42% семей поступавших в ССУЗ (см. табл. 3.24).

Таблица 3.24.

Готовность к оплате поступления детей в ССУЗ или вуз, % по группам

К неофициальной оплате поступления...	Доля семей, в которых дети готовились...	
	к поступлению в ССУЗ	к поступлению в вуз
безусловно готов(-а)	18	24
скорее готов(-а)	24	23
скорее не готов(-а)	18	18
безусловно не готов(-а)	31	23
Затр. ответить	8	13

3.6.2. Инвестиции семей в обучение детей в ССУЗе или вузе

Если ребенок учится в вузе, то наиболее распространенным видом образовательных инвестиций со стороны семьи является плата за обучения (50%) и оплата экскурсий и путешествий ребенка (40%) (см. табл. 3.25). Каждая четвертая семья тратится на ремонт и материально-техническое снабжение вуза.

Семьи, где дети обучаются в ССУЗе, значительно чаще осуществляют затраты на ремонт и материально-техническое снабжение учебного заведения (более 40%). Платят за обучение детей в этом случае также около половины семей.

Необходимо отметить распространенность неофициальной платы за оценки на зачетах и экзаменах и написание письменных работ (около 20% семей в обоих случаях).

Таблица 3.25.

**Инвестиции семей в среднее специальное или высшее образование детей,
% по группам**

Виды инвестиций	Доля семей, осуществляющих инвестиции...	
	на обучение в ССУЗе	...на обучение в вузе
Оплата обучения	45	51
Оплата экскурсий, походов, путешествий	53	40
Взносы на ремонт, охрану, покупку учебных материалов и оборудования	42	25
Неформальная плата за оценки на зачетах и экзаменах	20	19
Оплата написания курсовых, дипломных работ	17	19
Оплата общежития	18	18
Аренда частного жилья	17	18
Взносы в фонд учебного заведения	27	17
Оплата дополнительного образования	16	16
Оплата занятий с репетиторами по программе	10	16

Как показывают данные, приведенные в табл. 3.26, об отсутствии инвестиций в вузовское обучение детей говорят 5% семей; около трети семей оценивают размер подобных затрат в 1 – 3 тысячи рублей в год; крупные инвестиции (свыше 15 тысяч рублей в год) осуществляют треть семей.

Таблица 3.26.

**Размер семейных инвестиций
в среднее специальное или высшее образование детей, % по группам**

Размер семейных инвестиций, руб. за учебный год	Доля семей, где дети...	
	учатся в ССУЗе	учатся в вузе
Инвестиций нет	4	5
До 1000	15	12
1000 – до 3000	26	21
3000 – до 9000	25	15
9000 – до 15000	20	13
15000 и более	11	34

Обучение детей в ССУЗе требует от родителей меньших инвестиций. Более двух третей семей, в которых дети получают среднее специальное образование, оце-

нивают объем своих ежегодных инвестиций в их обучение менее чем в 9000 рублей. Лишь каждая десятая семья затрачивает на нужды, связанные с образовательной подготовкой ребенка, 15 тысяч рублей и более.

Две трети семей, в которых дети учатся в вузе, слышали о случаях неофициальной оплаты сдачи зачетов и экзаменов. Среди семей, в которых дети обучаются в ССУЗе, осведомленность о существовании такой практики продемонстрировали 60% (см. табл. 3.27).

Таблица 3.27.

Информированность о возможности неофициальной оплаты оценок на зачетах и экзаменах в ССУЗе или вузе, % по группам

О возможности неофициальной оплаты оценок... осведомлен(-а)	Доля семей, где дети...	
	учатся в ССУЗе	учатся в вузе
осведомлен(-а)	60	74
не осведомлен(-а)	32	20
Затр. ответить	8	6

Из данных табл. 3.28 видно, что около 15% семей учащихся как вузов, так и ССУЗов, готовы к неофициальной оплате оценок ребенка на зачетах и экзаменах; еще около 20% склоняются к этому.

Таблица 3.28.

Готовность к осуществлению неофициальной оплаты оценок на зачетах и экзаменах в ССУЗе или вузе, % по группам

К неофициальной оплате оценок на зачетах и экзаменах... безусловно готов(-а)	Доля семей, где дети...	
	учатся в ССУЗе	учатся в вузе
безусловно готов(-а)	13	14
скорее готов(-а)	18	18
скорее не готов(-а)	27	24
безусловно не готов(-а)	26	27
Затр. ответить	15	17

Таким образом, можно говорить о том, что подготовка ребенка к поступлению в среднее специальное учебное заведение обходится семьям дешевле, чем в высшее. Обучение в ССУЗе также требует меньших инвестиций, чем учеба в вузе. Однако тот факт, что почти половина семей студентов ССУЗов оплачивают обучение, а кроме того вынуждены нести траты на поддержание материально-технической базы учебного заведения, актуализирует проблему доступности не только высшего, но и среднего специального образования.

3.7. Основные итоги социологических исследований экономических стратегий населения в сфере образования за 2003 год

3.7.1. Основные результаты репрезентативного опроса по России

В том, что в "наше время безусловно важно иметь высшее образование", сильнее других уверены те из респондентов, в чьих семьях есть окончившие вуз. Реже других в этом убеждены представители тех семей, наивысший образовательный уровень в которых – среднее общее или более низкое образование.

Первые в четыре раза чаще вторых заявляют о "безусловной важности" высшего образования, а также о своей готовности к материальным затратам на его получение детьми.

Наличие у респондентов выраженной установки на получение детьми высшего образования не зависит ни от типа населенного пункта, где они проживают, ни от уровня среднего дохода на члена семьи в месяц.

Среди респондентов, имеющих такую установку, несколько чаще (28% по сравнению с 22% по выборке в целом) встречаются руководители разного уровня и специалисты (т. е. люди, сами имеющие высшее образование или работающие на должностях, предполагающих его наличие).

Еще одно существенное отличие тех, кто имеет выраженную установку на получение детьми высшего образования, – они чаще других респондентов уверены в своем будущем (38% против 31% по выборке в целом), в том, что "в ближайшие год-два будут жить лучше, богаче, чем сегодня".

* * *

Респонденты с выраженной установкой на получение детьми высшего образования в целом тратят на обучение и воспитание дошкольников примерно столько же, сколько и остальные участники опроса, однако они заметно чаще других (26% против 20% в среднем по выборке) заявляют, что готовы к неофициальной оплате поступления ребенка в "хорошую школу".

А вот на услуги частных воспитателей (нянь, гувернеров), обучение детей иностранным языкам, музыке, танцам и за услуги школ по подготовке дошкольников к 1-му классу респонденты с выраженной установкой на высшее образование тратят примерно на треть больше средств, чем остальные.

Выше, чем в среднем (более чем на 20 п.п.), общие затраты на воспитание дошкольников в семьях руководителей и специалистов и семьях с доходом высоким и выше среднего. В этих же группах заметно выше, чем в среднем (более

чем на 20%), неофициальные затраты на воспитание дошкольников и затраты на услуги частных воспитателей.

Иными словами, семьи, нацеленные на получение детьми высшего образования, на этапе дошкольного воспитания и подготовки к школе предпочитают инвестировать средства в негосударственные образовательные структуры.

Судя по данным опроса и субъективным оценкам респондентов, наиболее крупные семейные вложения в дошкольное воспитание детей осуществляются в Москве и Санкт-Петербурге (в три раза больше, чем в среднем по опросу), а также в Северо-Западном и Уральском регионах (в полтора раза больше, чем в среднем).

Неофициальные затраты семей на дошкольное воспитание детей в Москве и Санкт-Петербурге в три, а в крупных городах – в полтора раза выше, чем в среднем по выборке.

* * *

Как показывают результаты опроса, проблема получения детьми высшего образования после поступления их в школу волнует родителей заметно меньше. Существенной зависимости между размером инвестиций в образование и воспитание ребенка на данном этапе образовательной подготовки и выраженностью установки на высшее образование не наблюдается.

На этой образовательной ступени инвестиции в образование и воспитание детей несколько выше (на 20 п.п.) лишь в семьях руководителей и специалистов и в семьях с относительно высоким доходом.

Жители Москвы и Санкт-Петербурга инвестируют, по их оценкам, в обучение детей – школьников младших классов на 20 п.п. больше средств, чем средняя российская семья. Иных региональных различий по данному показателю не наблюдается.

* * *

Результаты опроса свидетельствуют о том, что семьи с выраженной установкой на высшее образование, в отличие от остальных, на этой стадии образовательного процесса озабочены успеваемостью детей. В этой группе семей расходы на "подтягивание" детей по школьной программе, равно как и на оплату их занятий с частными педагогами, примерно на четверть выше, чем в среднем по выборке.

На данном этапе образовательной подготовки, как и на предыдущем, общие затраты на воспитание и образование детей у имеющих высшее образование, ру-

ководителей и специалистов, лиц с относительно высоким доходом примерно на 20 п.п. выше, чем в среднем по выборке.

Заметных региональных различий по данному показателю не обнаруживается.

* * *

Как показывают данные опроса, годовые затраты на обучение школьников старших классов в семьях с выраженной установкой на высшее образование в целом не отличаются от затрат в среднем по выборке.

На этой образовательной ступени в семьях руководителей высшего звена уходит заметно больше, чем в среднем по выборке, средств на подготовку детей по предметам, которых нет в школьной программе, обучение в платных школах (классах) при вузах, музыкальных, художественных, спортивных школах (в 3 раза), а также на неофициальные платежи (в 2 раза).

В целом затраты на обучение и воспитание школьников старших классов в семьях руководителей и специалистов и семьях с высоким доходом превышают средние по выборке в полтора раза.

Общие затраты семей на обучение школьников старших классов в полтора раза выше средних по выборке в Москве и Санкт-Петербурге, а также в Северо-Западном регионе в целом.

* * *

Судя по результатам опроса, основными инвесторами в обучение детей в ПТУ являются семьи с невыраженной установкой на высшее образование. Общие годовые затраты таких семей на обучение детей в ПТУ на четверть выше, чем в среднем по выборке. Более того, в этих семьях неофициальные годовые затраты (на взятки, подарки, за оценки) на треть больше, чем в среднем по выборке.

Отметим, что в ПТУ обучаются в подавляющем большинстве дети из семей с доходом низким и ниже среднего.

Во всех регионах и населенных пунктах разных типов объемы годовых затрат семей на обучение детей в ПТУ одинаковы.

* * *

Подавляющее большинство поступающих в ССУЗы, как свидетельствуют данные опроса, – это дети рабочих, служащих, технических специалистов. Наивысший уровень образования в таких семьях, как правило, – среднее общее, ПТУ,

заметно реже – среднее специальное или высшее. Уровень дохода семей поступающих в ССУЗы – низкий и ниже среднего.

Среди тех, кто в истекшем году готовился к поступлению в ССУЗы, более половины (55%) были зачислены на бесплатные отделения ССУЗов, а треть (32%) – на платные.

Среди затрат на поступление в ССУЗ, судя по оценкам семей абитуриентов, самыми большими были затраты на аренду жилья на время экзаменов.

Больше других на подготовку и поступление детей в ССУЗы затратили жители Европейской части России (на треть больше, чем в среднем по выборке).

* * *

Среди готовившихся в истекшем году к поступлению в вузы 46% были зачислены на бесплатные отделения, 34% – на платные, и пятой части (20%) поступить не удалось.

В перечне затрат на поступление в вуз, судя по результатам опроса, на первом месте – затраты на подготовку в вуз с репетиторами: средняя сумма этих затрат в 1,3 раза превышает среднюю по всем видам затрат на поступление в вуз.

Второе место в этом списке занимают затраты на платные вступительные экзамены, а третье – на платные подготовительные курсы.

Обратим внимание, что занимающая первое место в списке затрат на поступление в ССУЗ плата за аренду жилья на время сдачи вступительных экзаменов в данном случае оказалась на четвертом месте.

Почти половина семей (47%) готова заплатить за неофициальную помощь при зачислении ребенка в вуз. При этом, оценивая размер такой оплаты, респондентов в среднем называли сумму порядка 500 долларов.

Чаще и больше всего инвестируют средства в занятия абитуриентов с репетиторами семьи с доходом выше среднего, семьи, члены которых имеют высшее образование, работают в должности руководителя или специалиста. Теневые инвестиции при поступлении ребенка в вуз эти категории респондентов оценивают более чем в 1000 долларов.

Самые большие теневые затраты на поступление в вуз, по оценкам респондентов, осуществляются сегодня в Москве и Санкт-Петербурге, и соответственно – в Центральном и Северо-Западном регионах. Никаких иных существенных региональных различий по данному показателю не обнаружено.

* * *

Подавляющее большинство сегодняшних студентов ССУЗов являются выходцами из семей рабочих, служащих или технических специалистов (77%). Доход в семьях всех попавших в нашу выборку учащихся ССУЗов не превышают средний уровень. Каждый второй студент ССУЗа – уроженец малого города или села.

Чем выше уровень образования членов семьи и уровень ее дохода, тем выше общие годовые затраты на обучение ребенка в ССУЗе.

Самые высокие затраты на обучение в данном случае – оплата учебы в платных ССУЗах. На треть ниже расходы на занятия с репетиторами по программе ССУЗа. И еще на треть ниже затраты на аренду жилья для студентов ССУЗов.

Чем выше уровень образования членов семьи, или их должностной статус, или уровень семейного дохода, тем выше расходы на обучение ребенка в ССУЗе. Следует отметить, что существенных различий по регионам и типам населенных пунктов по данному показателю не прослеживается.

* * *

Почти во всех семьях студентов вузов имеется выраженная установка на высшее образование (83%) и доминирует готовность пойти ради этого на серьезные материальные затраты (75%). Однако большая часть таких респондентов (65%) не убеждены, что сегодня для получения высшего образования безусловно нужны значительные материальные затраты, т. е. считают, что оно им вполне "по карману".

Отметим, что подавляющее большинство (73%) студентов вузов – из семей, члены которых сами имеют высшее образование.

Самые большие траты (на треть выше средних по выборке) на обучение ребенка в вузе несут семьи с высоким уровнем дохода, они же осуществляют и самые высокие неофициальные платежи в период учебы.

Как и в случае с ССУЗами, самые высокие затраты здесь – оплата обучения в платных вузах. Примерно в два раза меньше затраты на аренду жилья для студентов. И в три раза меньше вложения родителей в дополнительное обучение детей (сверх вузовских программ). На четвертом месте стоят расходы на оплату занятий с репетиторами по программе вуз.

3.7.2. Основные результаты опроса родителей первокурсников престижных вузов г. Москвы

В семьях всех поступивших на 1-й курс московских элитных вузов наблюдается выраженная установка на получение детьми высшего образования (от 80 до 98%). Более всех остальных респондентов убеждены в безусловной необходимости высшего образования, судя по полученным данным, родители, чьи дети поступили в МАРХИ и в Строгановку, а менее всех – родители поступивших в театральное училище им. Щукина, Московскую государственную консерваторию и училище им. Гнесиных.

Примечательно, что несмотря на то, что половина (47%) родителей первокурсников элитных вузов Москвы декларируют, что сегодня можно поступить в вуз без значительных денежных вложений, подавляющее большинство участников опроса заявили, что ради получения детьми высшего образования готовы пойти на серьезные материальные затраты.

Судя по данным респондентами оценкам их семейного дохода, дети из высокодоходных семей (уровень дохода на треть выше, чем в среднем по опросу) выбрали специальности журналистика, архитектура и дизайн, дети из низкодоходных семей (уровень дохода на треть ниже, чем в среднем по опросу) – педагогические специальности.

Семьи выбравших специальности журналистика и дизайн затратили в 3,5 раза больше средств, чем в среднем по опросу, на частные занятия по предметам, которых нет в школьной программе. А семьи тех, кто стал учиться на педагога, потратили на 20% больше, чем в среднем по опросу, на платные вступительные экзамены.

В целом по опросу семьи первокурсников элитных вузов Москвы официально потратили больше всего средств:

- на оплату услуг репетиторов (в 9 раз больше месячного дохода на члена семьи);
- на оплату обучения в платных школах или классах (в 4 раза больше месячного дохода на члена семьи);
- на платные подготовительные курсы (в 3 раза больше месячного дохода на члена семьи).

По оценкам респондентов, размер неофициальных затрат (оплаты более мягкого отношения к абитуриенту на вступительных экзаменах) составляет примерно 4,5 месячных дохода на члена семьи.

Самые большие (на 20% выше, чем в среднем по опросу) "теневые затраты" понесли родители студентов, выбравших такие специальности, как математика, физика, химия, биология, психология, медицина и технические специальности.

3.7.3. Региональные различия в возможностях и стратегиях получения образования

О субъективной ценности высшего образования свидетельствует степень распространенности ответов "*высшее образование, безусловно, важно*" и "*высшее образование, скорее, важно*". Среди обследованных регионов наиболее значимым высшее образование оказалось для жителей Красноярского края (73% и 16% семей соответственно). В наибольшей степени ценят высшее образование жители крупных городов, а также семьи, характеризующиеся высоким уровнем социально-экономической адаптации, материальной обеспеченности и образования.

В Ярославской области, по сравнению с другими обследованными регионами, наименьшее число семей (33%) отмечают существование "порога доступности" высшего образования, который задается необходимостью значительных инвестиций при поступлении в вуз. В Красноярском крае такая позиция распространена в наибольшей степени (42%).

В Красноярском крае и Ярославской области 40% и более семей готовы произвести значительные инвестиции в получение детьми высшего образования. В Пермской области такую позицию занимает лишь четверть семей. Число семей, представители которых склонны считать, что не смогут осуществить необходимые инвестиции, или уверены в этом, колеблется в диапазоне от 25% до 35% (25% – в Пермской области).

Во всех обследованных регионах уровень душевого дохода, социально-экономической адаптации семьи и уровень образования членов семьи являются факторами, влияющими на готовность семьи к осуществлению инвестиций в получение ребенком высшего образования.

* * *

В целом по выборке, почти 90% детей дошкольного возраста посещают детские сады. При этом отмечены следующие региональные различия: в Красноярском крае доля детей, не посещающих детские дошкольные учреждения, превышает 15%, тогда как в двух других регионах она меньше или равна 10%; в Ярославской области отмечена самая высокая доля детей, посещающих государственные детские сады (85%); в Пермской области 13% (по сравнению с 3%-6% в двух других регионах) дошкольников посещают ведомственные детские сады.

В каждом из обследованных регионов инвестиции большинства семей в дошкольную подготовку ребенка составляют от 1 до 6 тысяч рублей в год. В Ярославской области, по сравнению с двумя другими регионами, зафиксировано наименьшее число семей, которые характеризуются высоким уровнем инвестиций в дошкольную подготовку ребенка (более 9000 рублей в год).

В каждом из регионов от 40% до 50% семей осведомлены о существовании практики неформальных платежей за поступление ребенка в хорошую школу. Наибольшее число семей, знающих о такой практике, отмечено в Ярославской области (51%).

В каждом из обследованных регионов количество семей, осведомленных о том, что поступление ребенка в хорошую школу потребует с их стороны определенных инвестиций, и готовых к их осуществлению, практически одинаково

* * *

В каждом из обследованных регионов около 60% старшеклассников продолжают обучение в общеобразовательной школе, а не поступают в ПТУ. Чем выше уровень социально-экономической адаптации, уровень образования взрослых членов семьи и уровень семейного дохода, тем выше вероятность, что ребенок продолжит обучение в старших классах школы, а не будет поступать в ПТУ.

* * *

Наибольшие размеры семейных инвестиций в среднее общее образование детей отмечены в Красноярском крае: более 10% семей за учебный год, предшествующий опросу, инвестировали в образовательную подготовку каждого из школьников 9000 рублей и более, а еще 16% – 6000-9000 рублей.

* * *

От 21% (в Ярославской области) до 34% (в Красноярском крае) семей не несут никаких затрат на получение детьми начального профессионального образования, или ограничивают инвестиции суммами, не достигающими 1000 рублей в год. Инвестиции порядка 9000 рублей в год или превышающие эту сумму осуществляют, в среднем по обследованным регионам, 6% семей; наибольшее число семей, несущих такие затраты, отмечено в Ярославской области (11%).

* * *

В каждом из обследованных регионов около половины семей, в которых дети готовились к поступлению в вуз, успешно решили эту задачу, при этом в Красноярском крае большее число детей поступает в вузы, а в Пермской области – в ССУЗ.

Судя по результатам исследования, существуют достаточно жесткие материальные "барьеры" не только для самого получения ребенком высшего образования, но и просто для стремления семьи к этому. Значительная часть семей, где месячный доход не достигает 3000 рублей на одного человека, даже не рассматривает обучение в вузе в качестве реальной образовательной стратегии. На получение

высшего образования, в первую очередь, ориентированы жители областных (краевого) центров, представители сравнительно высокообеспеченных и высокообразованных семей.

* * *

Более половины семей (от 52% в Ярославской области до 67% в Красноярском крае), решавших задачу поступления ребенка в вуз, оплачивали подготовительные курсы. В каждом из обследованных регионов около 60% семей осуществляли инвестиции в подготовку к поступлению в вуз в форме покупки необходимой литературы.

Во всех обследованных регионах в более чем 90% случаев объем инвестиций, осуществляемых семьями, в которых дети поступали в вузы, ограничивался 9 тысячами рублей.

Наибольший (в трех пилотных регионах) объем инвестиций отмечен в Красноярском крае: здесь 40% семей затратили на подготовку детей в вуз менее 3000 рублей; в двух других регионах менее этой суммы инвестировали 60% семей.

75% семей (в среднем по выборке), решавшие задачу поступления ребенка в вуз, информированы о возможности неформальной оплаты поступления в вуз. В Красноярском крае число таких семей превышает 80%. Более половины семей (в Ярославской области – более 60%) готовы к осуществлению инвестиций в образование ребенка в такой форме.

Отсутствие инвестиций в вузовское обучение детей в каждом из обследованных регионов отмечают от 1% до 6% семей; около трети семей оценивает размер затрат 1-3 тысячами рублей в год. Наиболее высокие инвестиции (свыше 15 тысяч рублей в год) отметили почти 40% семей, проживающих в Пермской области, и 22% – в Красноярском крае.

В среднем по выборке две трети семей, в которых ребенок учится в вузе, слышали о случаях неформальной оплаты сдачи зачетов и экзаменов. Наибольшая доля таких ответов отмечена в Красноярском крае (72%). От четверти (в Пермской области) до трети (в Ярославской области) семей готовы к образовательным инвестициям в такой форме.

* * *

Подготовка к поступлению в среднее специальное учебное заведение требует от семей меньших инвестиций, по сравнению с подготовкой к поступлению в вуз. В Пермской и Ярославской области более 90%, а в Красноярском крае – более 80% семей, в которых дети готовились к поступлению в ССУЗ, осуществляли инвестиции в размере менее 3000 рублей.

В Красноярском крае на существование неформальных практик поступления в ССУЗы указали свыше 90% семей; в двух других регионах – 70%-80%. Наибольшее число семей (среди решавших задачу поступления ребенка в ССУЗ), готовых к осуществлению инвестиций в такой форме, зафиксировано в Ярославской области (почти 40%), наименьшее – в Красноярском крае (25%).

Образовательные инвестиции семей, в которых дети обучаются в ССУЗе, наиболее часто осуществляются в форме платы за обучение (более трети семей в каждом из обследованных регионов) и взносов на ремонт, охрану, материально-техническое обеспечение учебного заведения (от 28% семей в Пермской области до 39% в Красноярском крае).

Семьи, проживающие в Красноярском крае, характеризуются наибольшим уровнем инвестиций в среднее специальное образование ребенка (30% семей затрачивают 9 тысяч рублей и более в год). Наименьший уровень инвестиций отмечен в Ярославской области (примерно треть семей инвестируют менее тысячи рублей в год).

В каждом из обследованных регионов две трети семей, имеющих в своем составе студента ССУЗа, осведомлены о существовании в учреждениях этой образовательной ступени практики неформальной оплаты зачетов и экзаменов. Около 40% семей из Красноярского края и Ярославской области и 30% семей из Пермской области выражают готовность к осуществлению инвестиций в такой форме.