



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОНИТОРИНГ **ЭКОНОМИКИ** системы образования



Государственный университет
Высшая школа экономики



Фонд «Общественное мнение»



Центр исследований
и статистики науки

Информационный бюллетень №1, 2002 г.

Министерство образования Российской Федерации
Государственный университет - Высшая школа экономики
Фонд «Общественное мнение»
Центр исследований и статистики науки

МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИКИ СИСТЕМЫ

ОБРАЗОВАНИЯ

Информационный
бюллетень №1, 2002 г.

**Выбор образовательной
стратегии детей:
ценности и ресурсы**

Москва 2002

УДК 37.01:316
ББК 74в7
М 77

Редакционная коллегия:

Я.И. Кузьминов (главный редактор), Т.А. Воронцова, Л.М. Гохберг, Т.Л. Клячко,
Н.В. Ковалева, А.А. Ослон, Е.С. Петренко, Б.Л. Рудник,
Л.И. Якобсон, Г.В. Башкина

Авторы:

Г.В. Градосельская, Н.Е. Киселева, К.В. Петренко

© Государственный университет — Высшая школа экономики, 2002
© Фонд «Общественное мнение», 2002
При перепечатки ссылка обязательна

Оглавление

Введение	5
Основные результаты исследования	7
1. Кто из россиян ориентирован на получение их детьми высшего образования? (Типологизация потребителей образовательных услуг)	7
1.1. Установки родителей на получение детьми высшего образования в зависимости от социальных ресурсов детей	8
1.2. Установки родителей на получение детьми высшего образования в зависимости от социальных ресурсов родителей	9
1.3. Сколько стоит довузовское образование ребенка?	10
1.4. Цена высшего образования	10
1.5. Установки родителей на получение детьми высшего образования в зависимости от учреждения, в котором обучается ребенок	11
1.6. Социальная карта установок на высшее образование	12
2. Поступление в вуз: лотерея или закономерный результат вложенных усилий и средств?	14
2.1. Кто собирается поступать в вуз? (Планирование образовательной стратегии в зависимости от достатка семьи)	14
2.2. Влияние уровня образования родителей на их выбор образовательных стратегий для детей	15
2.3. Влияние способностей ребенка на планирование образовательных стратегий	18
2.4. Материальная составляющая подготовки школьников в вуз	21
2.5. Затраты при поступлении в вуз: официальные и неофициальные	23
3. Подготовка к вузу по оценкам родителей и преподавателей: качество школьного образования и расходы на поступление (на примере Пермской области)	26
4. Родители учащихся: как оптимально потратить средства на образование ребенка? ...	30
4.1. Оплата обучения в школе	30
4.2. Оплата обучения в вузе и ссузе	30
4.3. Государство, потребители и производители образовательных услуг: отношение к теневым затратам на образование	32
5. Взаимосвязь образовательных и жизненных стратегий	36
5.1. Причины, по которым родители отказываются давать детям высшее образование	36
5.2. Образовательные стратегии населения в зависимости от места проживания	36
5.3. Работающие студенты — распространенное явление	38
Резюме	41

Введение

Осенью 2002 г. был проведен общероссийский опрос в семьях, где есть дети 13—20 лет. В табл. 1 показан принцип отбора семей для проведения интервью (так называемый скрининг). Из общероссийской выборки 8894 домохозяйств только 37% семей удовлетворяли условию отбора респондентов — наличию детей от 13 до 20 лет.

Таблица 1

Отбор семей для опроса по общероссийской выборке

Есть ли в Вашей семье подростки, юноши, девушки в возрасте 13—20 лет, проживающие вместе с Вами или уехавшие учиться в другой населенный пункт?	Число семей	%
Да, есть	3258	37
Нет, детей нет	5636	63
Всего обследованных семей	8894	100

Как показывают результаты опроса, около четверти семей (23%) имеет всего одного ребенка. В 37% семей — по одному и более детей в возрасте от 13 до 20 лет (табл. 2).

Таблица 2

Число детей в семьях, включенных в общероссийскую выборку

	Число семей	%
Число детей в семье:		
1	2084	23,5
2	1010	11,4
3	134	1,6
4	22	0,4
5	8	0,1
<i>Итого семей:</i>		
с детьми в возрасте 13—20 лет	3258	37,0
без детей 13—20 лет	5636	63,0
Всего обследованных семей	8894	100,0

В семьях, где было несколько детей в возрасте 13—20 лет, интервью касалось обучения старшего из них. В 80% семей, удовлетворявших критерию отбора, интервью было проведено полностью; 10% семей отказались от интервью, в 10% случаев не удалось застать респондента дома. Таким образом, по общероссийской выборке было получено 2642 результативных интервью. Среди них 47% составляют семьи, в которых старший ребенок учится в школе, 7% — в ПТУ, 13% — в ссузе и 19% — в вузе.

Результативность интервью

Заполнение основной анкеты	Число семей	%
Интервью проведено полностью	2642	80
Прерванное интервью	38	0
Отказ от интервью	335	10
Не удалось застать респондента	297	10
Всего участников интервью	3312	100

Кроме общероссийского опроса был проведен опрос в Перми и Пермской области. Отбор респондентов в региональном опросе проводился по описанной выше методологии. Для исследования были отобраны 1320 семей, респонденты из которых были проинтервьюированы по анкете, аналогичной общероссийской.

В Пермской области также были опрошены по направленным выборкам 387 школьных учителей и 198 преподавателей вузов. Вопросы в анкетах для опроса учителей и преподавателей были сформулированы так, чтобы получить суждения по вопросам оплаты образовательных услуг со стороны производителей этих услуг и сопоставить их с высказываниями потребителей — семей с детьми 13—20 лет.

Как показали расчеты, выводы, сделанные по общероссийской выборке, оказались в основном справедливыми и для регионального исследования; суждения родителей, учителей и преподавателей вузов имели значимые расхождения лишь тогда, когда речь заходила о размере официальной и(или) неофициальной платы за образовательные услуги.

Ниже в разных главах данного отчета приводятся сделанные респондентами количественные оценки размеров своего дохода, ежемесячных затрат на обучение ребенка, гипотетические оценки затрат на поступление в то или иное учебное заведение.

Необходимо обратить внимание на то, что такие оценки имеют субъективный характер. Это обстоятельство, по сути дела, исключает правомерность использования таких показателей для оценивания размеров финансовых потоков, функционирующих в тех или иных образовательных институциях (упомянутую задачу следует решать, только используя результаты тщательно спланированных и, заметим, весьма дорогостоящих бюджетных обследований). Исследования, проведенные осенью 2002 г., показали, что давая подобные оценки, респонденты обычно называют некую норму (*прилично* получать такой доход, *прилично* платить именно столько за эту услугу) для их социокультурной группы, завышая (если реальная величина ниже нормы) или занижая (если она превышает норму) свою оценку.

Основные результаты исследования

1. Кто из россиян ориентирован на получение их детьми высшего образования? (Типологизация потребителей образовательных услуг)

Судя по опросам Фонда "Общественное мнение" 2001—2002 гг., высшее образование высоко ценится в России, а доля россиян, готовых пойти на серьезные материальные затраты ради того, чтобы их дети могли его получить, растет.

В качестве теста на интенсивность установки на получение их ребенком высшего образования* в ноябре 2002 г. респондентам было предложено ответить на три вопроса:

1. *Вам хотелось бы или не хотелось бы, чтобы <имя ребенка> получил высшее образование?*

2. *Одни считают, что сегодня **можно** поступить в вуз без значительных денежных затрат. Другие считают, что сегодня **нельзя** поступить в вуз без значительных денежных затрат. С какой точкой зрения — с первой или второй — Вы согласны?*

3. *Вы готовы или не готовы ради того, чтобы Ваши дети получили высшее образование, пойти на серьезные материальные затраты?*

Среди 2008 участвовавших в опросе и отвечавших на вопросы теста** родителей детей в возрасте от 13 до 20 лет почти две трети — 63% — с той или иной степенью уверенности ответили, что хотели бы дать своему ребенку высшее образование. Заметно меньшая доля родителей — 54% — понимают, что сегодня нельзя поступить в вуз без значительных денежных затрат. И еще меньшая доля — 42% — готовы ради этого пойти на серьезные материальные затраты.

Если респондент утвердительно ответил на первый вопрос и дал определенный ответ на два других, то можно говорить о том, что у него сформировалась определенная установка на высшее образование для своего ребенка.

По степени заинтересованности в получении их ребенком высшего образования и готовности пойти ради этого на материальные затраты респонденты делятся на пять типов.

* Тест был отработан в исследованиях Фонда "Общественное мнение" в 2002 г.

** На вопросы теста отвечали планирующие дальнейшее обучение своих детей респонденты, чьи дети в настоящее время не являются студентами вуза. Эти 2008 респондентов составляют 69% от всех участников опроса. Среди оставшихся 31% у 12% респондентов установка на высшее образование отсутствует, и еще 19% — составляют родители студентов.

Первый тип — родители, имеющие **сильную** установку на получение ребенком высшего образования (27% от общего числа опрошенных). В эту группу входят те, кто *безусловно желает*, чтобы его ребенок получил высшее образование, при этом понимает, что *без значительных материальных затрат* поступить в вуз нельзя, и *готов* понести такие затраты.

Второй тип — респонденты с установкой **выше среднего** (8% опрошенных). Представители этой группы *безусловно желают*, чтобы их дети получили высшее образование, *согласны* ради этого *пойти* на серьезные материальные затраты, но в большинстве полагают, что высшее образование *можно* получить и *без* них.

Третий тип — родители со **средней** установкой (8% опрошенных). Им *"скорее хотелось бы, чтобы ребенок получил высшее образование"*, они *не очень уверенно* признают *необходимость* материальных затрат для получения высшего образования и *не очень уверены* в своей *готовности* к подобным тратам.

Четвертый тип — родители с установкой **ниже среднего** (18% опрошенных). Они *безусловно желают*, чтобы их дети получили высшее образование, в большинстве *согласны* с тем, что без значительных материальных затрат это невозможно, однако заявляют о своей *неготовности* пойти на такие расходы.

Пятый тип — респонденты со **слабой** установкой (8% опрошенных). К этой группе относятся родители, которые *не очень сильно* хотят, чтобы их дети получили высшее образование, *с оговорками* соглашаются с тем, что для этого необходимы материальные затраты, и чаще всего *не готовы* их нести.

1.1. Установки родителей на получение детьми высшего образования в зависимости от социальных ресурсов детей

Результаты опроса подтверждают предположение, что интенсивность родительских (семейных) установок на получение ребенком высшего образования связана с возрастными и гендерными характеристиками ребенка, а также с уровнем его знаний.

Те дети, чьи родители безусловно желают дать им высшее образование и согласны пойти на неизбежные при этом расходы (1 и 2 типы), сегодня в большинстве учатся в старших классах школ, гимназий и лицеев (68% против 47% в среднем). Всем им предстоит в скором времени сделать выбор: учиться или работать?

Наоборот, дети, родители которых имеют установки ниже среднего или низкую (4 и 5 типы), чаще других в настоящее время нигде не учатся (соответственно 20 и 25% против 14% в среднем). Более трети таких детей уже достигли 18—20 лет. Судя по всему, их ориентир — работа, а гипотетическая образовательная стратегия (если таковая имеется) — ПТУ и (значительно реже) ссуз.

Второй тип (установка выше средней) чаще других представлен родителями девочек (58%), которые, как правило, учатся лучше мальчиков. Именно успехи детей в учебе, судя по всему, позволяют родителям с такой установкой надеяться на получение высшего образования без чрезмерных затрат. Это подтверждается и их ответами на вопрос об оценках ребенка в последней четверти. Именно представители второго типа чаще, чем в среднем, говорили, что ребенок учится на "хорошо" и "отлично" (41% против 30% — среди школьников; 30% против 21% — среди учащихся ПТУ).

Наоборот, среди респондентов с низкой установкой преобладают родители мальчиков (59%). Причем дети, которые учатся в школе и ПТУ, как правило, успевают лишь на "тройки". Характерно, что дети из этой группы редко учатся в старших — 10-х и 11-х — классах. По всей видимости, они либо сразу после 9-го класса начинают работать, либо поступают в ПТУ или ссуз.

1.2. Установки родителей на получение детьми высшего образования в зависимости от социальных ресурсов родителей

С начала 60-х гг. XX в. социологи неоднократно фиксировали, что на степень готовности дать детям высшее образование в значительной мере влияет уровень образования родителей. Так, среди родителей с неполным средним образованием сильную установку имеют не более 15%, со средним техническим (ПТУ) — 25%, а с высшим — 31%.

Однако уровень образования является далеко не единственным фактором, формирующим у людей установку на получение их ребенком высшего образования.

Характерно, что респонденты двух первых типов (установки сильная и выше средней) оценивают свой доход как "выше среднего". Им чаще, чем представителям других типов, удается откладывать часть дохода (17 и 24% против 14% в среднем по всем опрошенным). Судя по всему, эти люди отдают себе отчет в том, что высокий уровень образования в конечном итоге позволил им самим занять достойное место в жизни, и уверенно выбирают аналогичную стратегию для своих детей.

Наоборот, представители четвертого и пятого типов (установки ниже средней и слабая) принадлежат к низкодоходной части населения. Их оценки ежемесячного дохода, приходящегося на члена семьи, ниже среднего показателя по опросу. Эти респонденты чаще других признаются, что тратят весь свой ежемесячный доход (74 и 61%). Судя по всему, особенно тяжелое положение у представителей четвертого типа, где этот показатель достигает максимального по опросу значения. Напомним, что родители с такой установкой безусловно желали бы, чтобы их ребенок получил высшее образование, однако не готовы идти на значительные расходы.

1.3. Сколько стоит довузовское образование ребенка?

Обучение ребенка в школе, судя по оценкам респондентов, дороже всего обходится представителям первого и (обратим внимание!) четвертого типов (586 и 606 руб. соответственно). При этом последние чаще других жалуются, что им крайне нелегко справиться с этими тратами (26% против 20% среди всех опрошенных) — они производятся за счет сокращения текущих семейных расходов (53% против 42%) и за счет отказа от покупки дорогостоящих товаров, поездок в отпуск (25% против 19%).

В ответ на просьбу указать приемлемую для них величину ежемесячных затрат на школьное обучение, родители с установкой ниже среднего (четвертый тип) назвали сумму почти вдвое меньшую, чем та, которую они тратят в реальности (358 руб. против 606 руб.). А вот представители первого типа (сильная установка на высшее образование) назвали сумму, близкую к своим реальным затратам (571 руб. против 586 руб.).

Если ребенок респондента учится в ПТУ, картина затрат становится иной. Больше других за обучение в ПТУ платят представители первого типа (сильная установка) — 842 руб. в месяц. Немного меньше тратят родители с установкой выше средней — 748 руб. Однако, как свидетельствуют ответы респондентов, если последним подобные расходы даются легко, то для каждого третьего представителя первого типа они являются непосильными (32% против 23% в среднем по опросу).

Судя по оценкам респондентов, расходы на обучение ребенка в ссузе примерно в 1,5 раза выше, чем на учебу в ПТУ. И опять же — максимальные суммы платят родители с сильной и ниже средней установками на высшее образование ребенка (соответственно 1364 и 1207 руб.). Представители самого "богатого" по оценкам уровня семейного дохода — второго типа, наоборот, реально платят меньше всех (1017 руб.). Каждый второй из респондентов первых трех типов (сильная, выше средней и средняя установки) платит за обучение детей в ссузе, а родители четвертого и пятого типов часто заявляют, что им не приходится этого делать (27 и 29% против 20% в среднем). Судя по всему, они выбрали бесплатное ссузовское образование для своего ребенка весьма рационально.

1.4. Цена высшего образования

При ответе на вопрос *"За что, по Вашему мнению, в первую очередь приходится платить деньги при подготовке ребенка к поступлению в вуз?"* наиболее часто назывались подготовка к экзаменам (68%), репетиторы (36%), курсы (36%), взятки за поступление (32%).

Предпочтение тех или иных статей расходов практически не зависит от установки на высшее образование. Однако родители второго типа (установка выше средней) чаще других предпочитают тратить деньги на подготовку к экзаменам (78% против

68%), а также на репетиторов (41% против 36%), и намного реже, чем в среднем по опросу (13% против 32%), — на взятки при поступлении в вуз. А вот представители четвертой и пятой групп (установки ниже средней и низкая), наоборот, чаще остальных считают, что при поступлении неизбежно придется тратиться на взятки преподавателям.

Если сопоставить предлагаемый респондентами список затрат с перечнем статей, на которые тратили деньги родители нынешних студентов, то видны значительные расхождения. Перечень, составленный родителями студентов, возглавляют подготовительные курсы (48%), на втором месте — проезд до места поступления (39%), далее — затраты на учебные пособия (35%) и репетиторство (25%). Характерно, что 17% из этих респондентов, судя по их ответам, не платили ни за что.

Обратим внимание на то, что самую высокую сумму предполагаемых затрат называет четвертая группа (установка ниже среднего) — 21 464 руб., заметно меньшую цифру в 18 398 руб. — первая группа (сильная установка). Характерно, что самую скромную сумму указывает вторая группа — 11 875 руб. Однако и эта последняя сумма намного превышает цифры, указанные родителями студентов очных отделений вузов: по оценке последних, их затраты на поступление ребенка в вуз составили 9 719 руб. Этот факт может свидетельствовать о реальной готовности респондентов к значительным тратам на высшее образование ребенка.

1.5. Установки родителей на получение детьми высшего образования в зависимости от учреждения, в котором обучается ребенок

Если сравнивать установки на высшее образование у родителей учащихся школы, ПТУ, ссуза, то четко прослеживаются разные стратегии послешкольной жизни ребенка (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Установки родителей на высшее образование для детей, % опрошенных

Типы установок родителей	Все учебные заведения	Школа	ПТУ	Ссуз	Нигде не учатся
Сильная	27	40	22	36	19
Выше средней	8	11	5	10	5
Средняя	8	11	11	9	9
Ниже средней	18	22	16	25	25
Слабая	8	7	10	13	14
Установка на высшее образование отсутствует	12	9	36	7	28

Для каждой второй (51%) семьи, где есть школьники, характерна ориентация на поступление детей в вуз.

Если же по достижении возраста окончания школы или ПТУ ребенок никуда не поступил, то установка на высшее образование резко снижается: у 67% родителей в этой группе она отсутствует или выражена очень слабо (ниже средней и слабая). Большинство неучащихся ребят выбрали другие жизненные стратегии: 41% уже работают, 11% ищут работу, 14% служат в армии, 32% пока еще не определили, чем заняться в жизни. Обратим внимание, что у подавляющего большинства (65%) родителей неучащихся детей образование не выше среднего (у 43% — среднее общее и ниже, у 22% — ПТУ). Отметим, что оценки уровня ежемесячного дохода в этих семьях как минимум на 20% ниже, чем в среднем, и на 40% ниже, чем у родителей студентов.

Лишь каждый четвертый (27%) из тех, чьи дети учатся в ПТУ, не оставил надежду дать своему ребенку высшее образование. Большинство же таких родителей (62%), судя по всему, даже не предполагают, что, окончив ПТУ, их сын или дочь может продолжить учебу. И вновь обратим внимание: у 66% родителей учащихся ПТУ образование не выше среднего (45% — среднее общее и ниже, 21% — ПТУ), а оценки уровня ежемесячного дохода на 32% ниже, чем в среднем, и на 49% (!) ниже, чем в семьях, где есть дети-студенты.

Без малого половина (46%) родителей учащихся ссузов рассматривают получение высшего образования в качестве основной жизненной стратегии для своего ребенка, а ссуз соответственно — как необходимую ступень на пути к поставленной цели. Характерно, что у 48% родителей учащихся ссузов образование не ниже среднего специального. Отметим, что здесь оценки уровня дохода заметно выше, чем в семьях, где ребенок не учится или учится в ПТУ, но на 30% ниже, чем у родителей студентов.

Таким образом, результаты опроса подтверждают, что сегодня высшее образование является значимой ценностью для большинства россиян. Однако чтобы дать его своему ребенку, человек должен обладать рядом социальных ресурсов, прежде всего — определенным доходом и образованием. Имеют значение при этом также способности ребенка и место проживания семьи.

1.6. Социальная карта установок на высшее образование

Способность преодолеть имеющиеся на сегодняшний день барьеры на пути к получению высшего образования определяется интенсивностью соответствующей установки. Последняя в конечном счете формируется ресурсным потенциалом семьи.

Сильной установкой на высшее образование обладают достаточно состоятельные респонденты, чьи дети хорошо успевают в школе. Они готовы на любые связанные с этим траты, в том числе — на взятки преподавателям и на оплату обучения в коммерческих вузах.

Установку выше среднего имеют прежде всего наиболее состоятельные люди из крупных областных центров, с высшим образованием, чьи дети успевают на "хорошо" и "отлично". Они активно вкладывают деньги в довузовское обучение (репетиторы, учеба в ссузе) и полагают, что благодаря успеваемости ребенка и таким вложениям им не придется тратить значительные суммы на поступление в вуз и обучение в нем.

Респонденты со средним доходом, проживающие в селах, имеющие среднее и среднее техническое образование, предпочитают обучать детей (которые удовлетворительно успевают в школе) в ПТУ. Они также не жалеют средств на обучение ребенка и при благоприятных условиях готовы взять кредит на образование.

Респонденты с низкими доходами, проживающие в провинциальных областных центрах, очень хотели бы дать своим детям (получающим "тройки" или "тройки" и "четверки") высшее образование, но опасаются, что это им не по карману. Чтобы обеспечить обучение детей, они влезают в долги, но при этом настороженно относятся к кредиту на образование. Реально они тратят на обучение даже больше, чем представители высокодоходных групп. Это объясняется, судя по всему, плохой успеваемостью детей, высокой установкой на необходимость определенных материальных затрат (взятки, оплаты дополнительных занятий), чтобы дать ребенку "приличное" образование.

Сельские жители с невысоким уровнем образования заинтересованы в получении их детьми высшего образования чисто декларативно. Они реже других видят смысл в том, чтобы вкладывать в это деньги.

В следующих главах отчета будет более обстоятельно анализироваться влияние главных составляющих социальных ресурсов семьи на выбор образовательной стратегии для детей.

2. Поступление в вуз: потеря или закономерный результат вложенных усилий и средств?

2.1. Кто собирается поступать в вуз? (Планирование образовательной стратегии в зависимости от достатка семьи)

Подавляющее большинство респондентов (63%) "хотели бы" или "скорее хотели бы", чтобы их дети получили высшее образование. Образовательные стратегии, которые родители сознательно или бессознательно выстраивают для ребенка, зависят от многих факторов.

Родители школьников сильнее всего нацелены на получение ребенком высшего образования, родители учащихся техникумов и колледжей — немного слабее, а родители учащихся ПТУ чаще остальных дают осторожную оценку "скорее хотелось бы" (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Образовательная стратегия родителей в зависимости от места обучения ребенка, % опрошенных

Хотелось бы Вам, чтобы ребенок получил высшее образование?	Ребенок учится			
	в школе (гимназии, лицее)	в ПТУ	в техникуме	в колледже
Безусловно хотелось бы	77	64	74	71
Скорее хотелось бы	19	31	19	25
Не хотелось бы	4	5	7	4

Посмотрим, какова зависимость нацеленности на получение ребенком высшего образования от того, в каких учебных заведениях (табл. 2.2) учатся дети, и уровня дохода семьи. Группы доходности были сконструированы из интервальной переменной "среднедушевой доход". Респонденты были разделены на три равные группы в зависимости от уровня среднедушевого дохода (соответственно низкодоходная, среднедоходная и высокодоходная).

Таблица 2.2

Распределение детей по учебным заведениям в зависимости от уровня доходов семьи, % опрошенных

Среднедушевой доход в семье	Ребенок учится				
	в школе (гимназии, лицее)	в ПТУ	в вузе	в техникуме	в колледже
Низкий	31	46	18	35	28
Средний	37	38	34	42	38
Высокий	32	16	48	23	34

Среди школьников, как и следовало ожидать, доли детей из всех трех групп доходности были практически равны. Однако в ПТУ чаще учатся дети из низкодоходной группы (46%), а в техникумах — из семей со средним (42%) и низким (35%) достатком. В колледжах чаще можно встретить детей из семей со средним (38%) и высоким (34%) уровнем дохода, а в вузах — с высоким (48%) и средним (34%).

2.2. Влияние уровня образования родителей на их выбор образовательных стратегий для детей

Начиная с середины 60-х гг. XX в. социологи неоднократно приходили к заключению, что различные образовательные слои населения воспроизводят сами себя, поэтому уровень образования родителей имеет решающее значение при формировании образовательных стратегий, которым будут следовать их дети.

Из табл. 2.3 следует, что представители высокообразованных слоев населения "безусловно хотят", чтобы их дети получили высшее образование.

Таблица 2.3

Образовательные стратегии родителей в зависимости от их образования, % опрошенных

Хотелось бы Вам, чтобы ребенок получил высшее образование?	Образование родителей		
	неполное среднее и ниже	среднее	высшее
Безусловно хотелось бы	58	68	89
Скорее хотелось бы	29	24	8
Не хотелось бы	13	8	3

Нетрудно заметить, что в группе родителей с высоким уровнем образования и в группе с высоким уровнем доходов образовательные стратегии во многом схожи. Судя по всему, чем выше уровень образования, тем выше и доход семьи (табл. 2.4). Так, среди родителей с высшим образованием доля высокодоходных респондентов составляет 54%, в то время как среди тех, кто имеет среднее образование, — 28%, а среди родителей с начальным образованием — только 10%.

Таблица 2.4

Распределение образовательных групп по уровню дохода, % опрошенных

Среднедушевой доход в семье	Образование родителей		
	неполное среднее и ниже	среднее	высшее
Низкий	56	34	12
Средний	34	38	34
Высокий	10	28	54

Далее рассмотрим влияние этих двух факторов на формирование образовательных стратегий в семьях с разным доходом и разным уровнем образования (табл. 2.5). Как видим, самый большой процент желающих, чтобы их дети получили высшее образование, в группе высокообразованных и высокодоходных родителей — 98%. Судя по распределению показателей, наличие высшего образования "сильнее", чем уровень дохода, детерминирует установку родителей на получение такого же образовательного статуса их детьми.

Таблица 2.5

Образовательная стратегия родителей в зависимости от их дохода и образования

Родители имеют доход / образование	Хотят, чтобы ребенок получил высшее образование, %
Низкий / неполное среднее и ниже	81
Средний / неполное среднее и ниже	80
Низкий / среднее	87
Средний / среднее	90
Высокий / среднее	92
Высокий / неполное среднее и ниже	94
Средний / высшее	94
Низкий / высшее	96
Высокий / высшее	98

Готовность родителей пойти на серьезные материальные затраты ради высшего образования детей зависит одновременно как от уровня их доходов, так и от уровня их образования и увеличивается с ростом этих показателей (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Финансовая стратегия родителей в зависимости от их дохода и образования

Среднедушевой доход / образование	Готовы пойти на серьезные материальные затраты, чтобы ребенок получил высшее образование, %
Низкий / неполное среднее и ниже	39
Средний / неполное среднее и ниже	46
Низкий / среднее	51
Высокий / неполное среднее и ниже	60
Средний / среднее	61
Низкий / высшее	65
Средний / высшее	65
Высокий / среднее	74
Высокий / высшее	80

Что касается возможности брать кредит на образование детей, то здесь прослеживаются довольно странные зависимости (табл. 2.7). Скорее всего, респонденты с низким уровнем образования не очень четко представляют себе, что такое этот кредит.

Таблица 2.7

Влияние дохода и образования родителей на их готовность воспользоваться кредитом на образование детей

Среднедушевой доход / образование	Готовы воспользоваться кредитом на образование, %
Высокий / неполное среднее и ниже	27
Средний / неполное среднее и ниже	33
Низкий / неполное среднее и ниже	34
Низкий / среднее	41
Средний / среднее	47
Низкий / высшее	48
Высокий / среднее	49
Высокий / высшее	49
Средний / высшее	56

В то же время подтверждается гипотеза, что для высокообразованных групп населения высшее образование детей является осознанной целью — эта страта наиболее активно пытается самовоспроизводиться, поэтому ее готовность воспользоваться подобным кредитом оказывается самой высокой. При этом обращает на себя внимание то, что в группе со средним доходом она заметно выше, чем в группе с доходом высоким.

Таким образом, *высокообразованные родители, когда речь идет о получении высшего образования их детьми, являются наиболее консолидированной и четко осознающей свои интересы группой.*

Образовательные стратегии группы родителей со средним образованием зависят от среднедушевого дохода семьи.

Образовательные стратегии низкообразованной группы (неполное среднее образование и ниже) прослеживаются неотчетливо — складывается впечатление, что здесь действует принцип "жизнь рассудит".

Что касается готовности родителей пойти на материальные затраты ради того, чтобы дать детям высшее образование, то у респондентов с высшим и со средним образованием она явно не одинакова. Если среди первых "безусловно готовы" на подобные расходы около половины респондентов (49%), то среди вторых — лишь около четверти (27%) (табл. 2.8). Заявляют (с той или иной степенью уверенности), что не готовы к таким затратам, 48% родителей с незаконченным средним образованием, 33% — со средним, и только 24% — с высшим.

Таблица 2.8

Финансовая стратегия родителей в зависимости от их уровня образования, % опрошенных

Готовы ли Вы пойти на материальные затраты ради высшего образования детей?	Образование родителей		
	неполное среднее и ниже	среднее	высшее
Безусловно готов(а)	20	27	49
Скорее готов(а)	23	34	24
Скорее не готов(а)	26	20	13
Безусловно не готов(а)	22	13	11
Затрудняюсь ответить	9	6	3

Теперь посмотрим, какое влияние на стремление родителей дать детям высшее образование оказывает степень их адаптации к сегодняшним жизненным реалиям (табл. 2.9). Как видно, адаптированные родители гораздо чаще тех, кому не удалось найти свое место в сегодняшней жизни, хотят, чтобы их дети получили высшее образование (63 и 37% соответственно).

Таблица 2.9

Образовательная стратегия родителей в зависимости от их социальной адаптированности, % опрошенных

Удалось ли Вам найти место в сегодняшней жизни?	Чтобы ребенок получил высшее образование		
	хотелось бы	не хотелось бы	затрудняюсь ответить
Удалось	63	51	60
Не удалось	37	49	40

2.3. Влияние способностей ребенка на планирование образовательных стратегий

Закономерно возникает вопрос: неужели родители, принимая решение, давать ли детям высшее образование, не принимают во внимание их способности?

Рассмотрим, как успеваемость ребенка влияет на выбор родителями наиболее предпочтительных для него образовательных стратегий (табл. 2.10). Характерно, что чем лучше учится ребенок, тем более уверенно родители планируют его будущее. Так, 86% родителей отличников считают, что их дети "безусловно продолжают учебу", а среди родителей хорошистов в этом уверены 73%. Чем хуже учатся дети, тем больший процент родителей выбирают менее определенную формулировку "скорее продолжит учебу".

Таблица 2.10

**Выбор жизненной стратегии для ребенка
в зависимости от его успеваемости, % опрошенных**

Ребенок после окончания школы	Успеваемость ребенка			
	отличники	хорошисты	хорошисты — троечники	троечники — двоечники
безусловно продолжит учебу	86	73	62	56
скорее продолжит учебу	13	21	30	31
скорее пойдет работать	1	4	6	8
безусловно пойдет работать	0	2	2	5

Сходная зависимость обнаруживается и между успеваемостью ребенка и стремлением родителей дать ему высшее образование (табл. 2.11). Чем лучше учатся дети, тем более определенной видится родителям перспектива их обучения в вузе. Так, среди родителей, которые "безусловно хотели бы", чтобы их дети получили высшее образование, 34% тех, у кого дети учатся на "отлично". Среди тех, кто "скорее хотел бы" этого, детей-отличников имеют всего 14%, а среди тех, кто "не хотел бы", — только 4%.

Таблица 2.11

**Образовательная стратегия родителей
в зависимости от успеваемости ребенка, % опрошенных**

Школьная успеваемость ребенка	Чтобы ребенок получил высшее образование		
	безусловно хотелось бы	скорее хотелось бы	не хотелось бы
Отличники	34	14	4
Хорошисты	32	33	15
Хорошисты — троечники	22	34	44
Троечники — двоечники	12	19	37

Чем лучше успеваемость детей, тем выше готовность родителей пойти на материальные затраты ради того, чтобы дать им высшее образование (табл. 2.12). Так, среди родителей отличников "безусловно готовы" пойти на такие затраты 43%. Среди тех, чьи дети — "хорошисты", этот показатель меньше (36%), а среди родителей тех, кто учится на четверки и тройки, — еще меньше (26%). Таким образом, траты на высшее образование детей — это в известном смысле капиталовложение родителей, которые готовы делать его в том случае, если ребенок способен оправдать их надежды.

Таблица 2.12

**Финансовая стратегия родителей
в зависимости от успеваемости ребенка, % опрошенных**

Готовы ли Вы пойти на матери- альные затраты ради получения ребенком высшего образования?	Школьная успеваемость ребенка			
	отличники	хорошисты	хорошисты — троечники	троечники — двоечники
Безусловно готов(а)	43	36	26	26
Скорее готов(а)	31	35	35	31
Скорее не готов(а)	14	16	20	21
Безусловно не готов(а)	9	10	11	16

Рассмотрим факторы, влияющие на успеваемость детей. Прежде всего, подтверждается стереотип, что девочки учатся лучше мальчиков (табл. 2.13). Так, среди отличников девочек в 2,5 раза больше, чем мальчиков, среди хорошистов мальчиков и девочек примерно поровну, а среди троечников мальчиков в 3 раза больше, чем девочек.

Таблица 2.13

Успеваемость ребенка в зависимости от гендерных различий, %

Школьная успеваемость ребенка	Пол ребенка	
	мужской	женский
Отличники	14	39
Хорошисты	30	31
Хорошисты — троечники	32	21
Троечники — двоечники	24	9

Родители девочек более склонны дать своему ребенку высшее образование, чем родители мальчиков — 75 и 68% соответственно (табл. 2.14).

Таблица 2.14

**Образовательные стратегии родителей в зависимости
от гендерных различий детей, % опрошенных**

Хотелось бы Вам, чтобы ребенок получил высшее образование?	Пол ребенка	
	мужской	женский
Безусловно хотелось бы	68	75
Скорее хотелось бы	23	20
Не хотелось бы	9	5

На успеваемость детей в значительной степени влияет уровень образования родителей (табл. 2.15). Так, почти у половины родителей (45%), имеющих высшее образование, дети учатся на "отлично", в то время как среди детей, чьи родители имеют неполное среднее образование, отличников всего 11%. Хорошистов примерно поровну во всех слоях. Детей-троечников больше у родителей с начальным (24%) и средним

образованием (18%). У родителей с высшим образованием детей-троечников и двоечников всего 6%. Эти данные вновь подтверждают выдвинутое ранее предположение, что образовательные слои населения сами себя воспроизводят.

Таблица 2.15

Успеваемость ребенка в зависимости от образования родителей, % опрошенных

Школьная успеваемость ребенка	Образование родителей		
	неполное среднее и ниже	среднее	высшее
Отличники	11	22	45
Хорошисты	32	31	31
Хорошисты — троечники	33	29	18
Троечники — двоечники	24	18	6

2.4. Материальная составляющая подготовки школьников в вуз

Стратегии получения высшего образования строго дифференцированы в зависимости от исходной установки родителей школьников. Если они хотят, чтобы дети продолжили обучение, то их оценки более категоричны (табл. 2.16).

Таблица 2.16

Образовательные стратегии родителей в зависимости от выбора жизненной стратегии для детей, % опрошенных

Хотелось бы Вам, чтобы ребенок получил высшее образование?	Хотел(а) бы, чтобы ребенок после школы...	
	безусловно продолжал(а) учебу	скорее продолжал(а) учебу
Безусловно хотелось бы	88	38
Скорее хотелось бы	10	54
Не хотелось бы	2	8

Установки родителей школьников подкрепляются конкретными действиями по получению дополнительных образовательных услуг в школе. Среди родителей, нацеленных на продолжение образования, выделяется группа стремящихся обеспечить детям получение дополнительных образовательных услуг, способствующих поступлению в вуз (табл. 2.17). Наиболее популярными услугами такого рода являются занятия с репетиторами для подготовки в вуз (ссуз), на подготовительных курсах при вузе, дополнительные занятия в школе по основным предметам.

Таблица 2.17

Выбор образовательных платных услуг в зависимости от образовательной стратегии, % опрошенных

Платные услуги по подготовке школьников	Чтобы ребенок получил высшее образование		
	хотелось бы	не хотелось бы	затрудняюсь ответить
Репетиторы для подготовки в вуз (колледж, ссуз)	8	0	0
Подготовительные курсы в вуз (колледж, ссуз)	8	4	0
Дополнительные занятия по основным предметам	12	2	11
Дополнительные занятия по неосновным предметам	5	11	6
Кружки, секции, факультативные занятия	12	0	11

Большинство родителей, желающих, чтобы их дети получили высшее образование, осознают величину расходов, связанных с поступлением в вуз. Больше половины (58%) из них безусловно согласны с тем, что высшее образование сопряжено с большими затратами (табл. 2.18).

Таблица 2.18

Оценка возможных затрат при поступлении в вуз, % опрошенных

Можно или нельзя поступить в вуз без значительных денежных затрат?	Чтобы ребенок получил высшее образование	
	безусловно хотелось бы	скорее хотелось бы
Безусловно можно	10	3
Скорее можно	9	10
Скорее нельзя	21	40
Безусловно нельзя	58	43
Затрудняюсь ответить	2	4

Степень осознания неизбежности материальных затрат, связанных с поступлением в вуз, напрямую зависит от готовности к ним. Родители, безусловно желающие, чтобы их дети получили высшее образование, чаще готовы пойти ради этого на такие расходы (табл. 2.19), из них 38% — "безусловно готовы", и 28% — "скорее готовы". Те, кто менее уверен в необходимости получения детьми высшего образования, соответственно менее уверены и в своей готовности к серьезным материальным вложениям: 8% "безусловно готовы" к ним, а 43% — "скорее готовы". Среди родителей, не уверенных в том, что их ребенку нужно высшее образование, 40% не готовы пойти на материальные траты, связанные с его получением. Среди тех, кто желает дать ребенку высшее образование, этот показатель значительно ниже (30%).

Таблица 2.19

Готовность родителей пойти на материальные затраты ради получения детьми высшего образования, % опрошенных

Готовы ли Вы пойти на материальные затраты ради получения детьми высшего образования?	Чтобы ребенок получил высшее образование	
	безусловно хотелось бы	скорее хотелось бы
Безусловно готов(а)	38	8
Скорее готов(а)	28	43
Скорее не готов(а)	17	28
Безусловно не готов(а)	13	12
Затрудняюсь ответить	4	9

Очевидно, что далеко не все родители, желающие, чтобы их ребенок получил высшее образование, в состоянии пойти на необходимые материальные затраты. Выход из этой ситуации — кредит на получение высшего образования. Как мы убедились, чем выше уровень дохода родителей, тем вероятнее, что они им воспользуются. Полученные в ходе опроса данные также показывают зависимость между образовательными стратегиями семей и их готовностью получить кредит. Коэффициент корреляции между этими переменными довольно высок и составляет 0,231. Среди родителей, твердо настроенных дать ребенку высшее образование, 27% "безусловно готовы" воспользоваться кредитом, и 29% "скорее готовы". Среди тех, кто менее уверен в необходимости получения ребенком высшего образования, ситуация иная: безусловно готовы взять кредит 8%, и "скорее готовы" 38% (табл. 2.20).

Таблица 2.20

Готовность родителей воспользоваться государственным кредитом при получении детьми высшего образования, % опрошенных

Готовы ли Вы воспользоваться кредитом на высшее образование?	Чтобы ребенок получил высшее образование				
	безусловно хотелось бы	скорее хотелось бы	скорее не хотелось бы	безусловно не хотелось бы	затрудняюсь ответить
Безусловно готов(а)	27	8	2	8	4
Скорее готов(а)	29	38	16	0	13
Скорее не готов(а)	14	22	29	22	17
Безусловно не готов(а)	21	19	45	60	37
Затрудняюсь ответить	9	13	8	10	29

2.5. Затраты при поступлении в вуз: официальные и неофициальные

Кроме выяснения образовательных стратегий населения в общероссийском опросе была проведена ретроспективная оценка средств, потраченных семьями на поступление детей в высшие и средние специальные учебные заведения. Родителям студентов высших и средних специальных учебных заведений был задан вопрос о том, с какими тратами они столкнулись при поступлении детей в вузы (ссузы) (табл. 2.21).

Таблица 2.21

Затраты при поступлении в высшие или средние специальные учебные заведения, % опрошенных

Затраты при поступлении в вуз/ссуз	Ребенок учится		
	в вузе	в техникуме	в колледже
Подготовительные курсы	48	30	38
Проезд до места поступления	39	40	43
Книги, учебники	35	26	36
Жилье	22	20	22
Занятия с преподавателями по конкретным предметам	25	10	13
Медкомиссия	17	23	19
Оформление документов	18	19	17
Тестирование	18	5	7
Экзамены	13	13	12
Другие услуги	5	11	5
Протекция	4	3	3
Платить не приходилось	17	28	25
Затрудняюсь ответить	1	1	2

Самой распространенной статьей расходов оказались подготовительные курсы при учебном заведении — в целом 43% родителей нынешних студентов вузов и ссузов пользовались этой услугой. Судя по перечню статей расходов, подготовка в вузы и колледжи требует значительно больших усилий, чем в техникумы. Да и материально поступление в техникум оказывается, по-видимому, дешевле, чем в колледж или вуз: не пришлось ничего платить при поступлении ребенка в техникум 28% респондентов, в колледж — 25%, в вуз — 17%. Это еще раз подтверждает гипотезу, что низко- и среднедоходные группы выбирают особые стратегии получения образования — через техникум или колледж.

Вторая по частоте упоминаний статья расходов — проезд до места поступления. Причем эти расходы равно часто упоминаются вне зависимости от типа учебного заведения (около 40%). Этот показатель — свидетельство высокой миграционной мобильности абитуриентов. Однако ареал такой мобильности результаты опроса определить не позволяют.

За книги и учебники чаще приходилось платить поступающим в вузы и колледжи (35 и 36% соответственно), чем абитуриентам техникумов (26%).

Занятия с преподавателями — прерогатива в основном абитуриентов вузов (25% против 10% поступающих в техникумы). Скорее всего, это связано с повышенным уровнем требований на вступительных экзаменах в высшие учебные заведения,

нацеленностью абитуриентов на поступление в определенный вуз и стремлением учесть его специфические требования и условия приема.

Просуммировав различные расходы, понесенные при поступлении их детей в учебные заведения, респонденты оценили средний размер суммы, затрачиваемой семьей на поступление ребенка в вуз или ссуз (табл. 2.22). Мы видим, что самым затратным является поступление в высшее учебное заведение — в среднем оно обошлось респондентам, по их оценке, примерно в 9000 руб. Поступление в среднее специальное учебное заведение (техникум и колледж) обходится дешевле — приблизительно в 4000 руб.

Таблица 2.22

Оценки средних материальных затрат на поступление детей в высшие и средние специальные учебные заведения

Учебное заведение, в котором учится ребенок	Затраты на подготовку и поступление в вуз/ссуз, руб.
Вуз	9145, 5
Техникум	3971, 2
Колледж	3830, 7

Неудивительно, что семьи с низким и средним доходом предпочитают отдавать детей в средние специальные учебные заведения (табл. 2.23). Так, если 31% детей из высокодоходных семей обучается в вузах, то студентов из семей с низким доходом там в два раза меньше (14%).

Таблица 2.23

Обучение детей в учебных заведениях в зависимости от среднедушевого дохода в семье, % опрошенных

Учебное заведение, в котором учится ребенок	Среднедушевой доход в семье		
	низкий	средний	высокий
ПТУ	12	8	4
Техникум	8	8	5
Колледж	8	8	8
Вуз	14	21	31

3. Подготовка к вузу по оценкам родителей и преподавателей: качество школьного образования и расходы на поступление (на примере Пермской области)

В опросе, проведенном в Пермской области, участвовали следующие группы респондентов: родители, школьные учителя, преподаватели вузов. Им задавались вопросы о расходах на образование, аналогичные тем, что прозвучали в общероссийском опросе. В центре обсуждения находились ключевые моменты образовательного цикла, прежде всего — вопрос о качестве школьного образования, являющегося базой для дальнейшего обучения. Здесь экспертами, способными компетентно оценить качество подготовки, являются прежде всего учителя и преподаватели вузов.

Для начала посмотрим, как оценивают потребность учеников в дополнительной подготовке по каким-либо предметам школьные учителя (табл. 3.1). Подавляющее большинство педагогов (90%) считают, что дополнительные занятия учащимся необходимы, и таким образом признают нынешнюю школьную подготовку недостаточной.

Таблица 3.1

Оценка школьными преподавателями необходимости дополнительных занятий по школьным предметам

Дополнительные занятия по каким-либо предметам	%
безусловно требуются	57
скорее требуются	33
скорее не требуются	5
безусловно не требуются	2
Затрудняюсь ответить	3

Мнения преподавателей вузов (табл. 3.2) в отношении качества школьной подготовки абитуриентов разделились поровну: 47% оценивают ее как в целом удовлетворительную, 49% — как неудовлетворительную.

Таблица 3.2

Оценки преподавателями вузов качества школьной подготовки

Качество сегодняшней школьной подготовки к поступлению в Ваш вуз	%
безусловно удовлетворительное	5
скорее удовлетворительное	42
скорее неудовлетворительное	37
безусловно неудовлетворительное	12
Затрудняюсь ответить	4

Другой ключевой момент образовательного цикла — переход учащихся с одной образовательной ступени на другую. Одна из инноваций в системе образования — это внутренние связи между школой и вузом, которые призваны облегчить выпускникам такой переход. Более половины преподавателей вузов (60%) признали, что между их вузом и школами существуют определенные договоренности (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Наличие связей между школой и вузом по оценке вузовских преподавателей

Договоренности между вузом и школами	%
безусловно существуют	35
скорее существуют	25
скорее не существуют	13
безусловно не существуют	5
Затрудняюсь ответить	22

Эти связи могут быть как формальными, так и неформальными, однако они выгодны обеим сторонам — как вузу, который получает более подготовленных студентов, так и школе, которая может в некоторой степени гарантировать выпускникам поступление в вуз. Почти все преподаватели вузов (87%), упомянувшие о подобных связях, признают, что они помогают выпускникам поступить в вузы (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Возможность поступления в вуз благодаря связям между школой и вузом

Связи между школой и вузом поступить в Ваш вуз	%
безусловно помогают	44
скорее помогают	43
скорее не помогают	5
безусловно не помогают	1
Затрудняюсь ответить	7

И наконец, еще один момент — это материальные затраты на поступление в вуз. Сравним оценки значительности таких затрат, сделанные разными группами участников образовательного процесса (табл. 3.5).

Родители (83%) и учителя (81%) в общем придерживаются мнения, что при поступлении в вуз затраты неизбежны. Преподаватели вузов, напротив, скорее уверены в обратном: 57% считают, что сегодня можно поступить в вуз без значительных денежных затрат.

Таблица 3.5

Оценки значительности затрат на поступление в вузы различными целевыми группами

Одни считают, что сегодня можно поступить в вуз без значительных денежных затрат, другие считают, что нельзя. С чем Вы согласны?	Родители, %	Преподаватели школ, %	Преподаватели вузов, %
Безусловно с первым	7	6	26
Скорее с первым	9	12	31
Скорее со вторым	32	38	23
Безусловно со вторым	51	43	10
Затрудняюсь ответить	1	1	10

Что стоит за такой разницей в оценках? Кто — родители и учителя или же преподаватели вузов — более реально смотрит на вещи?

Обратимся к тому, как оценивают сумму возможных затрат на поступление в вуз родители, учителя и преподаватели вузов Пермской области (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Оценка возможных затрат на поступление в вуз различными группами населения

Группы населения	Средняя сумма предполагаемых затрат семьи на поступление ребенка в вуз, руб.
Родители школьников	10 382,8
Родители учащихся ПТУ	9 030,2
Родители студентов техникумов	11 247,0
Родители студентов колледжей	8 744,3
Преподаватели школы	9 688,9
Преподаватели вузов	6 382,0

Если сравнить эти цифры с оценками реальных затрат на поступление, данными родителями студентов вузов, то видно (табл. 3.7), что практически все группы респондентов несколько завышают возможные расходы.

Таблица 3.7

Оценки реальных затрат на поступление в вуз различными группами родителей

Группы населения	Средняя сумма реальных затрат семьи на поступление ребенка в вуз, руб.
Родители студентов вузов — очников	3 704,9
Родители студентов вузов — заочников	4 853,8

При этом родители школьников и студентов техникумов называют сумму, почти в два раза превышающую "реальную": 10000—11000 руб. Наиболее адекватно возможные затраты на поступление оценивают преподаватели вузов (6000 руб.), каждый второй из которых ранее утверждал, что сегодня студентом высшего учебного заведения можно стать без особых материальных вложений.

Что стоит за этим несоответствием, можно только догадываться. Однако учитывая то, что сумма возможных расходов на поступление в вуз, указанная преподавателями, практически равна сумме, реально потраченной родителями студентов, можно предположить следующее. Когда преподаватели говорят, что сегодня возможно поступление в вуз без значительных вложений, они скорее всего имеют в виду "белые" затраты. Когда же они, отвечая на другой вопрос, оценивают реальные расходы на поступление в вуз, то уже подразумевают и "белые", и "черные" затраты. Хорошо зная существующую практику, преподаватели в этой ситуации весьма точно указывают суммы, необходимые выпускнику, желающему пополнить ряды студентов.

4. Родители учащихся: как оптимально потратить средства на образование ребенка?

4.1. Оплата обучения в школе

Теперь поговорим об оценках респондентами расходов на различных ступенях образования. Подробно рассмотрим каждый этап обучения, начиная со школьного. Сравним данные общероссийского опроса и данные по Пермской области (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Приемлемость затрат на школьное образование для различных групп населения

Семья справляется с расходами на образование ребенка	Затраты на обучение в школе, руб.	
	общероссийский опрос	Пермский опрос
безусловно легко	197,7	301,9
скорее легко	334,2	230,2
скорее нелегко	646,3	310,6
безусловно нелегко	698,3	641,4
В среднем по всем опрошенным	508,0	321,0

В среднем по России респонденты оценивают расходы на обучение в школе в 508 руб. в год; аналогичные оценки в Пермской области составляют 321 руб. И по общероссийскому опросу, и по опросу в Пермской области приемлемыми считаются расходы в размере примерно 200—400 руб.

По признанию учителей, в их школах средняя оплата за обучение равняется 369,4 руб., что практически совпадает с оценками родителей.

4.2. Оплата обучения в вузе и ссузе

Теперь рассмотрим, какие статьи расходов наиболее распространены в высших и средних специальных учебных заведениях. Как видно из табл. 4.2, на первом месте находится плата за учебники (за исключением техникума, где на первом месте по частоте упоминаний — официальная оплата за обучение, а расходы на учебники — на втором месте). Однако наблюдается значительный разрыв между разными типами учебных заведений. Так, наиболее значимой проблемой приобретения учебников является для вузов (50%) и колледжей (49%). Гораздо менее актуальны расходы на приобретение учебников в техникумах — про нее упомянули всего 33%.

На втором месте находится официальная оплата за обучение — вне зависимости от типа учебного заведения. Интересно, что наличие "черных" расходов (это плата за пересдачу экзаменов, зачетов и взятки преподавателям) в учебных заведениях отметили всего 4% в вузах, 5% — в колледжах и 3% в техникуме.

Таблица 4.2

**Структура расходов
на высшее и среднее специальное образование, %**

Расходы во время обучения	Учебное заведение, в котором учится ребенок		
	вуз	техникум	колледж
За книги, учебники	50	33	49
Официальная плата за обучение	44	40	44
За жилье	29	27	26
За пересдачу экзаменов, зачетов	6	3	7
За протекцию / взятки преподавателю	4	3	5
Другое	9	14	13
Платить не приходится	16	23	18

Что касается платы за обучение в высших и средних специальных учебных заведениях (табл. 4.3), то в среднем она составляет примерно 1800 руб. в месяц. Меньше всего приходится платить студентам средних специальных учебных заведений: от 1100 до 1300 руб. в месяц. Расходы по оплате обучения у студентов вузов примерно в два раза выше и составляют около 2200 руб. в месяц.

Таблица 4.3

Оплата за обучение в высших и средних специальных заведениях, руб. в месяц

Учебное заведение, в котором учится ребенок	Оплата за обучение в месяце, предшествующем опросу, руб.
Вуз	2 187,7
Техникум	1 158,6
Колледж	1 286,3
В среднем по всем опрошенным	1 809,6

Причем просматривается достаточно четкая граница "допустимости" затрат на высшее (среднее специальное) образование (табл. 4.4). Так, оплата в размере 1000—1200 руб. в месяц признается респондентами вполне посильной, а вот сумма в 2000—2100 руб. уже менее приемлема для семейного бюджета.

**Приемлемость для семьи расходов
на высшее и среднее профессиональное образование**

Семье справляться с расходами на образование ребенка	Оплата за обучение в прошлом месяце, руб.
безусловно легко	1 070,2
скорее легко	1 230,6
скорее нелегко	2 177,6
безусловно нелегко	1 944,8
В среднем по всем опрошенным	1 809,6

*4.3. Государство, потребители и производители образовательных услуг:
отношение к теневым затратам на образование*

В последние годы результаты различных исследований по социально-экономическим проблемам показывают расширение теневого рынка: в торговле, производстве и сфере услуг все более распространяются неформальные, не фиксируемые документально, платные услуги. Подобная же ситуация наблюдается и в сфере образования. Фактически государство оказывается исключенным из финансового оборота в этой сфере. Прежде чем пытаться решить данную проблему, необходимо оценить, насколько прочно такая система укоренилась в сознании респондентов, насколько нормальными считаются подобные формы выплат. Вполне вероятно, что можно использовать существующую практику в интересах государства, сохранив, например, сложившиеся формы взаимодействия между родителями и учителями, но введя некоторый промежуточный контроль со стороны, допустим, учебного заведения.

В ходе общероссийского и Пермского опросов родителей спрашивали о том, кому они предпочли бы платить за образовательные услуги: учебному заведению или непосредственно педагогу (табл. 4.5). Как оказалось, большинство из них предпочитают платить преподавателю (62% по общероссийскому опросу и 63% — по Пермскому). По мнению респондентов, платить конкретному лицу за оказание конкретных услуг эффективнее: ребенку гарантируется индивидуальный подход, что в свою очередь влечет более высокое качество знаний и лучшую подготовку к дальнейшему образованию.

Таблица 4.5

Предпочтительные адресаты платежей за образовательные услуги, % опрошенных

Кому лучше платить за образовательные услуги?	Общероссийский опрос, родители	Пермский опрос, родители	Пермский опрос, учителя
Безусловно учебному заведению	10	12	14
Скорее учебному заведению	14	10	21
Скорее учителю	31	28	34
Безусловно учителю	31	35	20
Затрудняюсь ответить	14	15	11

За исключение официальных структур при оплате образовательных услуг "голосуют" не только потребители: учителя также предпочитают при взаимных расчетах общаться напрямую, без участия учебного заведения. В силу этого представляется, что полностью выявить теневые финансовые потоки в образовании невозможно.

Что же является определяющим в выборе получателей средств? Данные общероссийского опроса показывают, что чем больше сумма, потраченная на обучение детей в школе, тем чаще родители предпочитают платить непосредственно учителям (табл. 4.6).

Таблица 4.6

Предпочтительные адресаты платежей и суммы затрат на школьное образование (общероссийский опрос)

Кому лучше платить за образовательные услуги?	Сумма, потраченная на обучение в прошлом месяце, руб.
Безусловно учебному заведению	438,9
Скорее учебному заведению	450,8
Скорее преподавателю	519,6
Безусловно преподавателю	565,7
В среднем по всем опрошенным	508,0

Не менее важно и влияние другой характеристики — среднедушевого дохода в семье (табл. 4.7). Чем он выше, тем более родители склонны платить учителю, а не учебному заведению. Если среди семей с низким среднедушевым доходом учителю предпочитают платить 57%, то среди высокодоходных семей этот показатель вырастает до 66%.

Таблица 4.7

**Предпочтительные адресаты платежей
и уровень среднедушевого дохода в семье (общероссийский опрос)**

Кому лучше платить?	Уровень среднедушевого дохода в семье, %		
	низкий	средний	высокий
Учебному заведению	21	23	24
Преподавателю	57	63	66
Затрудняюсь ответить	22	14	10

Базируясь на данных опросов родителей и учителей Пермской области, рассмотрим, кому предпочтительнее платить (табл. 4.8). Напомним, что средний уровень платы за образовательные услуги в данном регионе несколько ниже, чем по России — 321 и 508 руб. соответственно.

Таблица 4.8

**Выбор адресата платежей в зависимости от суммы затрат
на школьное образование (Пермский опрос)**

Кому лучше платить?	Затраты на обучение, руб.	
	опрос родителей	опрос учителей
Безусловно учебному заведению	289,9	1090,9
Скорее учебному заведению	324,7	202,4
Скорее учителю	322,0	299,8
Безусловно учителю	327,5	246,5
В среднем по всем опрошенным	321,9	369,4

Как было видно из табл. 4.5, несмотря на то, что большинство (54%) учителей в области предпочитают, чтобы платили непосредственно им, в целом они чаще, чем родители, выбирают официальный путь расчетов: 35% педагогов считают, что платить следует учебному заведению (среди родителей таких всего 22%). Судя по данным табл. 4.8, преподаватели высказываются за оплату учебному заведению тем охотнее, чем выше называемая ими сумма платы за образовательные услуги (пороговой здесь оказалась цифра в 1000 руб.).

По данным Пермского опроса, школьные учителя с высоким и средним уровнем дохода чаще, чем учителя с низким доходом выступают за то, чтобы родители вносили плату через учебное заведение (табл. 4.9). Так, если 30% преподавателей с низким среднедушевым доходом предпочитают оплату учебному заведению, то среди учителей со средним уровнем дохода таких уже 38%, а среди учителей с высоким уровнем дохода — 35%. Чем можно объяснить такое отличие от предпочтений родителей? Возможно, учителя с низким доходом предпочитают гарантированную оплату своего труда учебным заведением.

Таблица 4.9

Выбор адресата платежей в зависимости от уровня среднедушевых доходов учителей (Пермский опрос)

Кому лучше платить?	Уровень среднедушевого дохода учителей, %		
	низкий	средний	высокий
Учебному заведению	30	38	35
Преподавателю	59	48	55
Затрудняюсь ответить	11	14	10

5. Взаимосвязь образовательных и жизненных стратегий

5.1. Причины, по которым родители отказываются давать детям высшее образование

В предыдущих разделах мы подробно анализировали, кто и почему выбирает высшее образование для своих детей. Теперь рассмотрим доводы, которые приводят родители, объясняя невозможность получения их детьми высшего образования.

Всего 32% респондентов, отказавшихся давать своим детям высшее образование, объяснили свое решение. На первом месте — материальные причины (20%). 17% ссылаются на личные качества ребенка: в этой группе выделяются объективные причины — чаще всего это слабые способности ребенка, недостаток знаний, и субъективные — лень, нежелание учиться. При этом лишь 3% семей считают, что высшее образование в нашей стране просто не востребовано.

5.2. Образовательные стратегии населения в зависимости от места проживания

Рассмотрим, как влияет место жительства на выстраивание образовательных стратегий. При этом основное внимание уделим образовательным стратегиям жителей села как наиболее проблемной части населения, с наименьшими доходами и усеченным доступом к образованию. В табл. 5.1 показано, как место обучения ребенка зависит от места его проживания.

Таблица 5.1

Доля обучающихся в различных образовательных учреждениях в зависимости от места проживания, %

Где учится ребенок?	Место проживания			
	Москва, Санкт-Петербург	областной центр, столица республики	районный центр	село
Школа (гимназия), лицей	61	53	54	57
ПТУ	3	4	11	9
Техникум	2	6	7	8
Колледж	8	9	7	8
Вуз	26	28	21	18

Наибольшая доля обучающихся в вузах проживает в столицах и областных центрах — 26 и 28% соответственно. Студентов-сельчан, обучающихся в вузах, — 18%. Кроме того, среди сельских жителей больше, чем в других населенных пунктах, студентов техникумов — 8%. Для сравнения: среди столичных жителей их только 2%. Это можно объяснить прежде всего недоступностью других способов получения образования. Однако то, что 18% все-таки учатся в вузах, обнадеживает, по-

сколько показывает, что родители принимают меры, чтобы помочь своим детям поступить в вуз.

Теперь рассмотрим зависимость уровня дохода семей от места их проживания (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Зависимость среднедушевого дохода семьи от места проживания, %

Уровень среднедушевого дохода	Место проживания			
	Москва, Санкт-Петербург	областной центр, столица республики	районный центр	село
Низкий	2	15	28	55
Средний	24	42	39	33
Высокий	74	43	33	12

Как и следовало ожидать, семьи, проживающие в селе, являются самыми низкодоходными. Если в столицах низкий уровень доходов имеют всего 2% семей, а 74% — высокий, то в селе низкодоходных семей — 55%, высокодоходных — всего 12%. Обратим внимание, что при такой дифференциации доходов разница числа студентов вузов между столицами и селом составляет всего 8 процентных пунктов. Это говорит о престиже высшего образования, а также о том, что для жителей села получить его — это, видимо, единственная возможность продвинуться по социальной лестнице.

О престиже высшего образования на селе говорит и тот факт, что, несмотря на тяжелое материальное положение, 87% родителей хотели бы дать своим детям высшее образование (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Образовательная стратегия родителей в зависимости от места проживания, % опрошенных

Желание дать ребенку высшее образование	Место проживания			
	Москва, Санкт-Петербург	областной центр, столица республики	районный центр	село
Есть	96	95	89	87
Нет	3	5	8	9
Затрудняюсь ответить	1	0	3	4

Примечательно, что оценки размера расходов не зависят от места проживания респондентов. Число участников опроса, считающих, что можно поступить в вуз без значительных материальных затрат, колеблется от 17 до 19%. А число тех, кто согласен с обратным утверждением, — от 79 до 81%. Отклонения в обоих случаях — крайне незначительные.

Точно так же практически не различается и готовность родителей к материальным затратам в зависимости от места проживания (табл. 5.4).

Таблица 5.4

Финансовая стратегия родителей в зависимости от места проживания, % опрошенных

Готовность пойти на серьезные материальные затраты	Место проживания			
	Москва, Санкт-Петербург	областной центр, столица республики	районный центр	село
Есть	61	64	63	61
Нет	33	31	31	34
Затрудняюсь ответить	6	5	6	5

В то же время представления о расходах на поступление ребенка в высшее учебное заведение различаются в зависимости от места жительства (табл. 5.5). Как видим, выше всего оценивают затраты жители Москвы и Санкт-Петербурга — в среднем около 14000 руб. В селах и районных центрах эта цифра примерно в 2,5 раза меньше — около 6000 руб.

Таблица 5.5

Оценка затрат на поступление детей в вузы и ссузы в зависимости от места проживания

Место проживания	Затраты, руб.
Москва, Санкт-Петербург	14057
Областной центр, столица республики	8037
Районный центр	5712
Село	6151
В среднем по всем опрошенным	7158

Дети жителей сел едут поступать в областные центры, Москву и Санкт-Петербург. При этом, хотя сельские семьи, оценивая затраты на поступление, называют суммы в 2 раза меньше, чем жители более крупных населенных пунктов, поступивших среди сельских ребят меньше всего на 10%.

5.3. Работающие студенты — распространенное явление

В последнее время все более распространенной среди студентов высших и средних специальных учебных заведений становится практика совмещения работы и учебы (даже на дневных отделениях). Рассмотрим это явление подробнее: кто, когда, почему и в каком объеме подрабатывает.

В табл. 5.6 показано, какого рода подработку находят студенты разных учебных заведений. Больше всего работают те, кто обучается в вузах, — 25%. Скорее всего, это объясняется тем, что учащиеся колледжей или техникумов пока не достигли конечной цели своего обучения — они пока не поступили в вуз. В то же время вследствие недостатка квалификации их труд не так высоко котируется.

Таблица 5.6

Трудовая деятельность ребенка в зависимости от типа учебного заведения, в котором он обучается, % опрошенных

Трудовая занятость ребенка	Место обучения		
	вуз	техникум	колледж
Работает на полную ставку	9	3	4
Работает на полставки	3	3	1
Работает эпизодически или временно	13	4	6
Не работает	75	90	89

В табл. 5.7 показана зависимость числа работающих студентов от уровня доходов семьи. Результаты несколько неожиданны: чем лучше обеспечена семья, тем чаще дети работают. На полную ставку работают 8% детей высокообеспеченных родителей и только 3% детей из малообеспеченных семей. К тому же эпизодически или временно работают 15% детей высокообеспеченных родителей. Таким образом, причиной студенческих подработок являются не только финансовые трудности в семье.

Таблица 5.7

Трудовая деятельность ребенка в зависимости от уровня среднедушевых доходов, % опрошенных

Трудовая занятость ребенка	Уровень среднедушевого дохода		
	низкий	средний	высокий
Работает на полную ставку	3	7	8
Работает на полставки	3	2	2
Работает эпизодически или временно	3	8	15
Не работает	91	83	75

Кроме того, из табл. 5.8 видно, что чаще работают дети родителей, вполне успешно справляющихся с расходами на обучение. Это подтверждает предположение о том, что студенты работают скорее для получения профессионального опыта, а не по причине тяжелого материального положения семьи.

Таблица 5.8

**Трудовая деятельность ребенка, в зависимости
от финансовых возможностей семьи, % опрошенных**

Трудовая занятость ребенка	Семья справляется с затратами на обучение	
	легко	нелегко
Работает	12	8
Не работает	88	92

Резюме

1. Школьное образование в целом не соответствует требованиям родителей школьников. Об этом свидетельствует тот факт, что детям часто приходится дополнительно заниматься по школьным предметам, готовиться к поступлению в вуз с репетиторами, учиться на подготовительных курсах при вузах. Кроме того, о недостаточности школьной подготовки говорят как школьные учителя, так и преподаватели вузов, которые оценивали уровень образования абитуриентов. Причины неудовлетворительной школьной подготовки могут быть как внутренними, так и внешними. Даже для того чтобы окончить школу (без поступления в вуз), многим ученикам требуется дополнительная подготовка.
2. Безусловно, самым сложным этапом в образовательном процессе является подготовка и поступление в высшее учебное заведение. Этот этап требует от абитуриентов и их родителей мобилизации материальных и нематериальных ресурсов.
3. Для поступления в вуз необходима дополнительная подготовка, учитывающая требования конкретного вуза. Самым распространенным видом подготовки являются курсы. Как правило, обучение на них дает преимущества при поступлении (в том числе — и личное знакомство с преподавателями).
4. Один из способов облегчения перехода от школьного обучения к вузовскому — прикрепление школ к конкретным институтам. Почти все преподаватели вузов отмечают эффективность связей между вузами и школами.
5. Родители готовы платить за высшее образование детей прежде всего потому, что оно считается неоспоримой ценностью в современном мире, является средством социальной мобильности для низкодоходных групп и сохранения статуса — для высокодоходных.
6. За образование готовы платить лица из разных доходных групп — как жители столицы, так и сельчане.
7. Можно сказать, что уровень образования и уровень доходов — два главных фактора, которые влияют на образовательные стратегии родителей. Также отметим, что уровень образования более значим, больше консолидирует группы населения, чем фактор дохода. Если у родителей нет высшего образования, то желание дать его ребенку и платить за обучение будет определяться исключительно уровнем дохода. У родителей с высшим образованием фактор дохода играет гораздо меньшую роль — они стараются сделать все, чтобы их ребенок получил высшее образование, поскольку оно представляет, по их мнению, неоспоримую ценность.
8. Низкодоходные группы, хотя в целом и нацелены на получение высшего образования, часто используют "не прямые" стратегии для поступления в вузы. Они

предпочитают направлять детей в техникумы, для поступления в которые требуются меньшие затраты, там меньше конкурс, ниже требования. Легче закончить техникум с "красным дипломом" и поступить в престижный вуз наравне с медалистами. Кроме того, в техникумах студенты получают профессиональные знания, с которыми, безусловно, легче поступить в вуз и учиться там.

9. Другая стратегия, присущая низкодоходным семьям, — ориентация на работу сразу после получения среднего образования. Она проявляется на уровне выбора получения среднего образования в ПТУ. Как правило, учащиеся ПТУ априори ориентируются на достаточность среднего образования и дальнейшую работу.
10. Необходимо отметить и такой немаловажный фактор, как влияние способностей ребенка на образовательные стратегии родителей. Как правило, чем более одарен ребенок, тем больше готовы родители вкладывать в его образование. С другой стороны, чем более образованы родители, тем лучше учатся их дети. Таким образом, происходит как бы самовоспроизводство высокообразованных слоев населения.
11. Избавиться от неформальных денежных потоков в сфере образования будет довольно сложно, поскольку и родители, и большинство преподавателей выступают за непосредственный контакт, без официальных посредников.
12. Результаты опросов не подтверждают расхожее мнение, что затраты на поступление в вуз составляют львиную долю доходов учебных заведений, когда "сезон год кормит". Если расходы на поступление в столицах (самые "дорогие" города) в среднем оцениваются в 14 тыс. руб. — и это разовая трата, то затраты на обучение в вузе примерно равны 2 тыс. руб. в месяц. С одной стороны, родители предпочитают платить деньги лично поставщикам образовательных услуг, с другой стороны — преподаватели нередко считают, что лучше получать деньги через учреждение, чтобы не иметь неприятностей с законом.
13. Чаще всего подрабатывают студенты высших учебных заведений. Нередко это дети обеспеченных родителей. То есть, вероятно, многие студенты работают скорее ради получения профессионального опыта, а не из-за тяжелой материальной ситуации.
14. Наиболее распространенной причиной отказа от получения высшего образования является недостаток денежных средств. Для значительной части опрошенных причина заключается в самом ребенке: либо в его слабых способностях, недостатке знаний, либо в нежелании учиться.

Подписано в печать 22 декабря 2002 г.

Уч.-изд. л. 2,3. Усл. печ. л. 4,9. Тираж 1000 экз.

Для заметок

Для заметок