



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

# **М**ОНИТОРИНГ **ЭКОНОМИКИ** ОБРАЗОВАНИЯ

**Учащиеся на рынке  
образовательных услуг**

**Информационный бюллетень**

2006 • **3** <sup>[21]</sup>

МОСКВА

**Редакционная коллегия:**

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

**Авторы:**

Я.М. Рощина, Т.Н. Филиппова, К.С. Фурсов

**Учащиеся на рынке образовательных услуг.** Информационный бюллетень. — М.: ГУ — ВШЭ, 2006. — 72 с.

Представлены результаты анализа данных социологического исследования учащихся образовательных учреждений (или их родителей). Рассматриваются причины выбора того или иного образовательного учреждения, размеры инвестиций в образование в зависимости от уровня образования, региона и типа учреждения, потенциальный спрос на образовательные услуги и образовательные кредиты, а также анализ образовательных стратегий студентов старших курсов вузов. Выделенные восемь стратегий отличаются целями получения высшего образования и требованиями к будущей работе и характерны для различных социально-экономических параметров учащихся.

Исследование проведено в рамках проекта «Мониторинг экономики образования», выполненного по заказу Министерства образования и науки Российской Федерации и Федерального агентства по образованию.

# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i> .....	5
1. Причины выбора учебных учреждений .....	7
1.1. Дошкольное образование.....	7
1.2. Среднее общее образование .....	9
1.3. Начальное и среднее профессиональное образование.....	11
1.4. Высшее профессиональное образование .....	14
1.5. Дополнительное образование детей (дошкольники и школьники).....	14
1.6. Дополнительное профессиональное образование взрослых.....	17
2. Цели получения образования.....	19
2.1. Средняя школа.....	19
2.2. Среднее профессиональное образование .....	21
2.3. Высшие учебные заведения.....	22
3. Оплата образовательных услуг .....	24
3.1. Дошкольное образование.....	24
3.2. Средняя школа.....	25
3.3. Начальное и среднее профессиональное образование.....	27
3.4. Высшие учебные заведения.....	29
3.5. Дополнительное образование детей и взрослых.....	31
4. Потенциальный платежеспособный спрос на услуги образовательных учреждений.....	32
4.1. Детские дошкольное учреждения .....	32
4.2. Средняя школа.....	33
4.3. Начальное и среднее профессиональное образование.....	34
4.4. Высшее образование .....	36
5. Спрос на образовательные кредиты.....	39
6. Расходы на занятия с репетиторами .....	41
6.1. Средняя школа.....	41
6.2. Среднее профессиональное образование .....	44
6.3. Высшее образование .....	48
7. Неформальные платежи в учебных заведениях.....	52
7.1. Средняя школа.....	52
7.2. Начальное и среднее профессиональное образование.....	53
7.3. Высшее образование .....	54
8. Планы учащихся.....	55
8.1. Средняя школа.....	55
8.2. Студенты вузов.....	57

9. Образовательные стратегии студентов вузов.....	58
9.1. Структура целей получения высшего образования.....	58
9.2. Структура представлений о будущей работе.....	60
9.3. Образовательные стратегии учащихся: типология и характерные особенности.....	62
9.4. Характер действий групп учащихся, использующих различные образовательные стратегии .....	64
9.5. Оценка влияния ресурсного потенциала учащегося, его действий в ходе обучения и внешних условий на выбор образовательной стратегии.....	67
<i>Заключение</i> .....	69
Приложение .....	70

# ВВЕДЕНИЕ

В этом разделе мониторинга проводились социологические опросы учащихся (или их родителей) и преподавателей в учебных учреждениях. Эта публикация основывается на исследованиях учащихся или родителей.

Рис. 1. Развитие опросов в образовательных учреждениях, 2002–2005 гг.



В 2002 г. опросы проводились на 4-х уровнях: средняя школа, начальное, среднее профессиональное и высшее образование. В 2003 г. были добавлены опросы в детских дошкольных учреждениях, а также в учреждениях дополнительного образования детей и взрослых. В 2004–2005 гг. были введены также опросы в семьях, нанимающих частных воспитателей для детей. Таким образом, охвачено 8 уровней образования. На каждом уровне опрашиваются преподаватели, а также либо сами учащиеся – в вузах, средних и начальных профессиональных учебных заведениях и в учреждениях дополнительного образования взрослых, либо родители учащихся – в школах и детских садах. Опросы проводились в марте–апреле 2005 г. в шести пилотных регионах: Москве, Красноярском и Краснодарском краях, республике Марий Эл, Ярославской и Пермской областях.

Было опрошено почти 26300 человек:

- Москва (4795 человек);
- Пермская область (4461 человек);
- Ярославская область (4199 человек);
- Красноярский край (4646 человек);
- Краснодарский край (4355 человек);
- Республика Марий Эл (3839 человек).

Были охвачены следующие уровни образования:

- дошкольное образование (детские дошкольные учреждения – ДДУ и частные преподаватели (воспитатели) – ЧП);
- общее образование (средние школы – ООУ);
- дополнительное образование детей (УДОД) – дошкольники и школьники;
- начальное профессиональное образование (УНПО);
- среднее профессиональное образование (УСПО);
- высшее профессиональное образование (вузы);
- дополнительное профессиональное образование взрослых (УДОВ).

Таблица 1

**Объем выборки по регионам и уровням образования**  
(количество интервью)

		Краснодарский край	Красноярский край	Республика Марий Эл	Москва	Пермская область	Ярославская область	Всего
Школы – 43	Родители (средняя и старшая школа)	700	589	612	526	729	637	3793
	Родители (начальная школа)	350	337	342	234	310	227	1800
	Преподаватели	105	106	97	83	105	93	589
НПО, СПО – 36	Студенты	601	592	632	502	600	603	3530
	Преподаватели	90	89	92	68	90	90	519
Вузы – 40	Студенты	2013	1907	1629	2173	2131	1461	11314
	Преподаватели	321	243	247	311	321	214	1657
ДДУ – 9	Родители	–	137	–	141	–	140	418
	Воспитатели	–	28	–	31	–	30	89
ДОД – 28	Родители	140	137	153	146	140	140	856
	Преподаватели	35	26	35	38	35	35	204
ДОВ – 30	Учащиеся	–	370	–	420	–	400	1190
	Преподаватели	–	38	–	35	–	40	113
ЧП	Родители	–	35	–	72	–	73	180
	Частные преподаватели (воспитатели)	–	12	–	15	–	16	43
	Итого	4355	4646	3839	4795	4461	4199	26295

**Тематика опросов учащихся или родителей в образовательных учреждениях:**

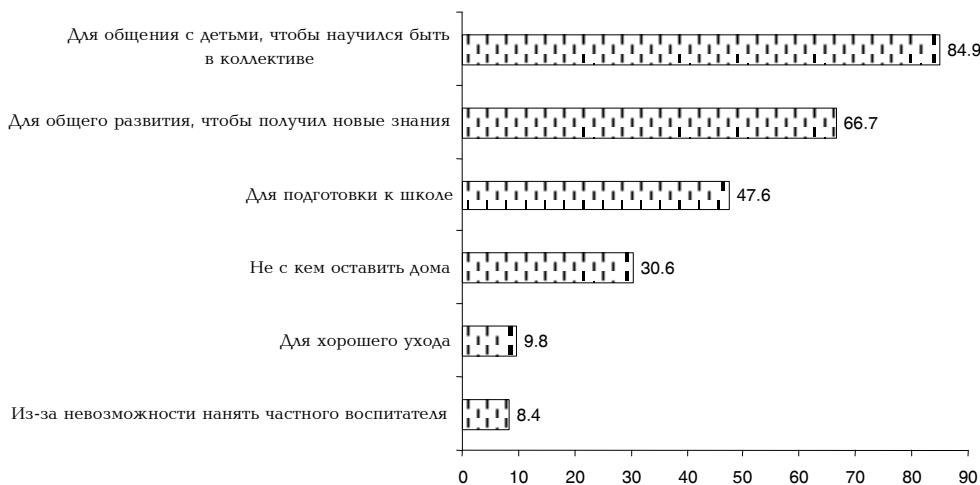
- причины выбора образовательного учреждения, специализации;
- субъективные оценки качества образования и материально-технической базы в образовательных учреждениях;
- важность различных результатов получения данного уровня образования;
- представления о том, что такое «качество образования»;
- образовательные и профессиональные планы на будущее;
- готовность взять образовательный кредит;
- статьи и размеры фактических расходов на образование учащихся (оплата обучения, дополнительные услуги, репетиторы, курсы и т.д.);
- предыдущий уровень образования, параметры семьи (доходы, образование родителей и т.д.).

# 1. ПРИЧИНЫ ВЫБОРА УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

## 1.1. ДОШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Первый уровень образования, с которым сталкивается семья, — дошкольное образование. Оно не является обязательным, поэтому семья сама принимает решение, отдавать ли ребенка в детский сад. Родителям детей, которые отдали своего ребенка в детский сад, задавали вопрос о причинах, по которым они приняли это решение. Оказалось, то, что ребенка, не с кем оставить дома, вовсе не является решающим фактором посещения детского сада — это отметили лишь около 30% родителей. Главная роль детского сада, как ее видят родители — это социализация: 85% семей отдали ребенка в детский сад, чтобы он научился быть в коллективе, общаться с детьми. Для еще 67% родителей главное — чтобы ребенок получил новые знания, чтобы повысилась его общее развитие, а 48% хотят получить подготовку к школе. Лишь 10% отдали ребенка в детский сад для того, чтобы за ним был хороший уход. Таким образом, современный детский сад выполняет основные функции (в порядке убывания важности для родителей): социализация, обучение, уход за ребенком.

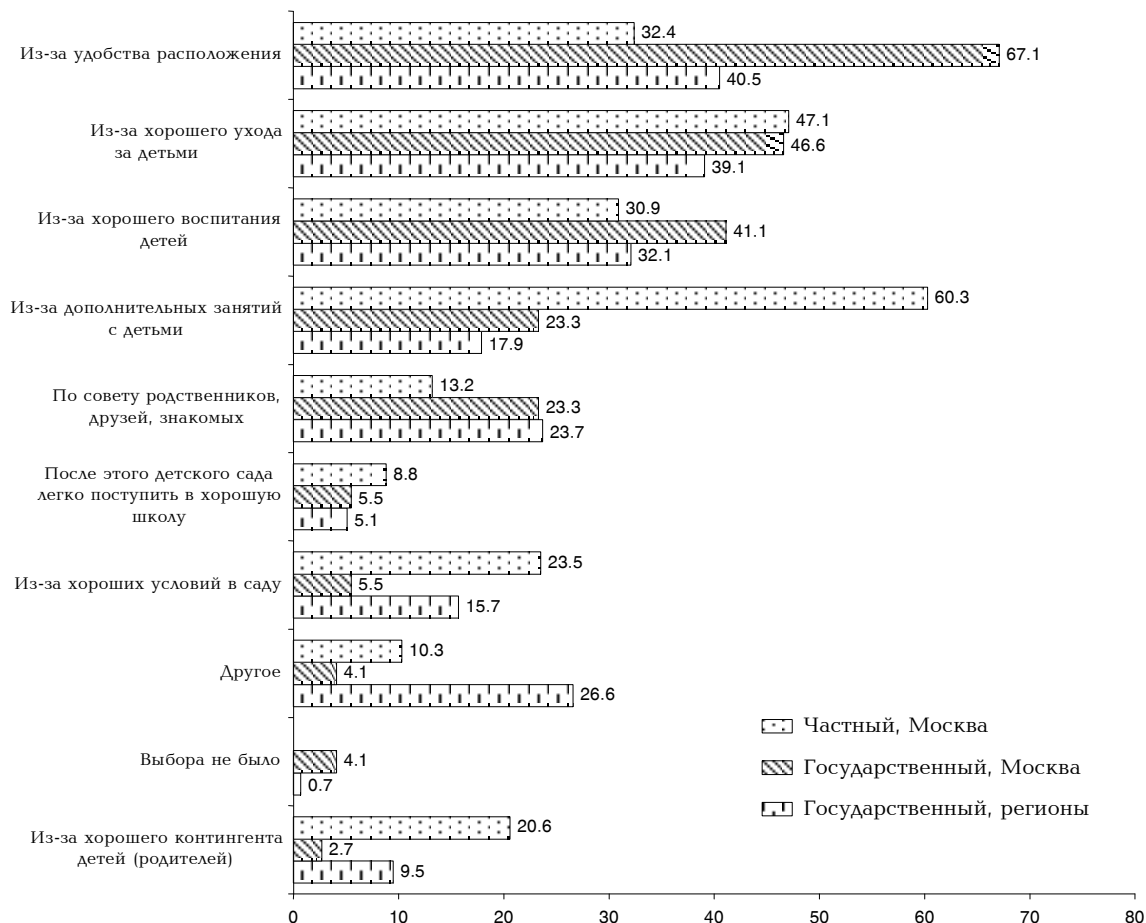
Рис. 2. Причины, по которым отдали ребенка в детский сад  
(в процентах; 2–3 варианта ответа)



Посмотрим теперь на причины, по которым родители выбирают тот или иной детский сад для своего ребенка. Хотя, как мы отмечали выше, семья чаще всего полагает, что главная функция детского сада — научить ребенка общаться, быть в коллективе, тем не менее относительно небольшая часть родителей при выборе ДДУ обращает внимание в первую очередь на то, с какими именно детьми их ребенок будет общаться: важность того, какой контингент детей в детском саду, отметили 20% родителей в частном детском саду в Москве, 9.5% родителей в государственных детских садах в регионах и только менее 5% в государственном детском саду в Москве. Как оказалось, государственные и муниципальные детские сады чаще всего вы-

бирают по критерию удобного расположения (40–65%), частные детские сады — из-за дополнительных занятий с детьми (60%) и хорошего ухода (47%). Хороший уход и воспитание важны и для родителей, отдающих детей в государственный детский сад (32–45% ответивших), однако часто родители вынуждены выбирать тот сад, который ближе к дому или до которого легко добраться, обращая меньше внимания на качество услуг, в то время как этот фактор является важнейшим при выборе частного детского сада. Это подтверждается также тем, что в частном детском саду у родителей гораздо выше требования к материальным условиям (23%), в то время как в государственных ДДУ (особенно в Москве) этот фактор гораздо менее важен.

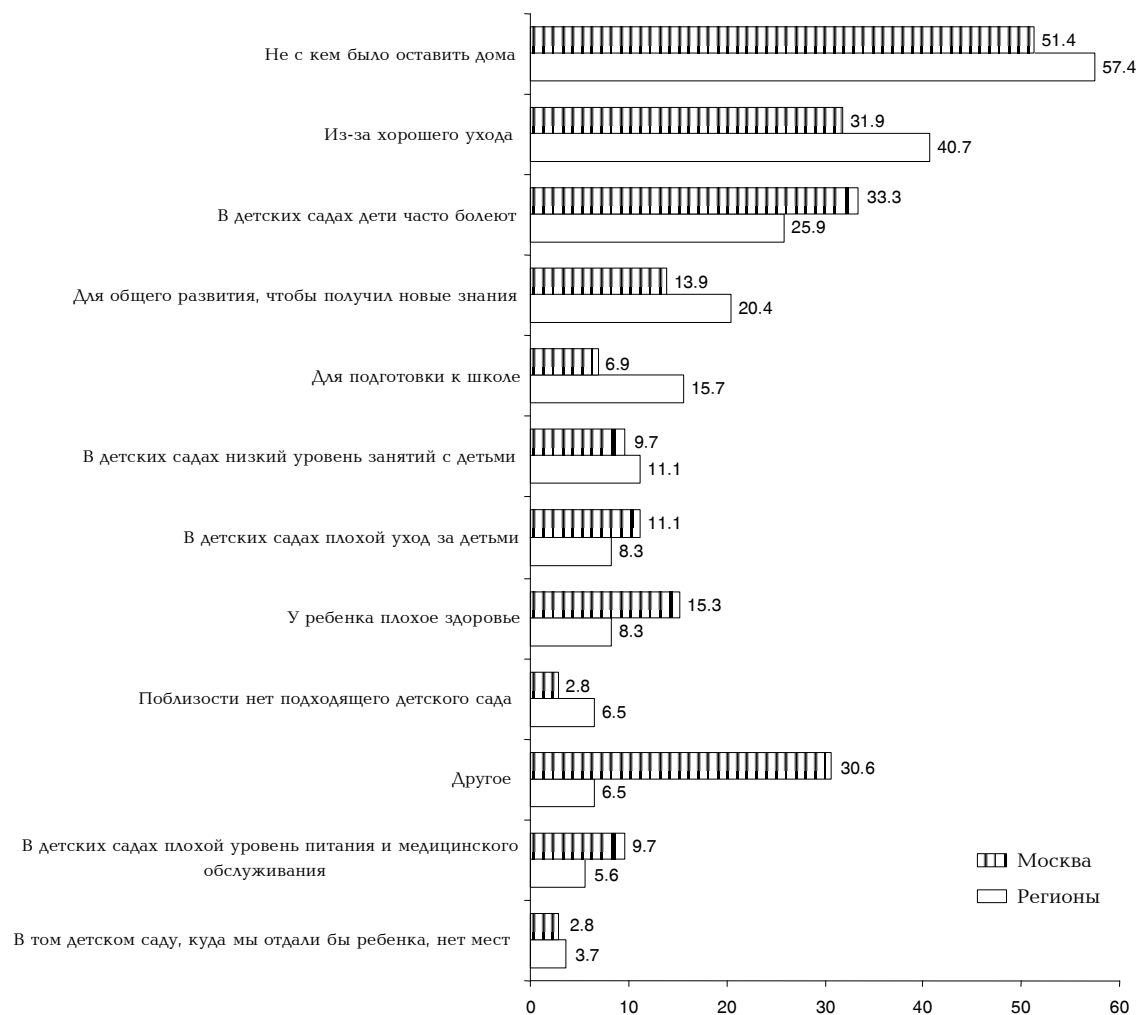
Рис. 3. Причины, по которым выбрали для своего ребенка именно этот детский сад (в процентах; 2–3 варианта ответа)



Помимо обычной в советское время практики — посещения ребенком детского сада, в последние годы все более широкое распространение получает новая возможность: пригласить ребенку частного воспитателя (няню, гувернантку). Почему же некоторые семьи предпочитают больше платить частному воспитателю? Ведь эта услуга индивидуальная, и, в отличие от детского сада, как раз не решается одна из важнейших функций дошкольного воспитания — социализирующая. Как видно на рис. 2, 4, если среди потребителей услуг детского сада только 30% мотивировали это тем, что ребенка не с кем оставить дома, то среди тех, кто предпочел услуги няни, таких 51–57%. В то же время те, кто пригласил ребенку няню или гувернантку, в основном не мотивируют это плохим качеством услуг в ДДУ, хотя и полагают (около 30%), что там дети чаще болеют. Практически незначимой причиной является и отсутствие мест в детском саду. Однако, по сравнению с детским садом, няня обеспечивает ребенку хороший уход, особенно если требуется индивидуальный подход. Около 15% москвичей отметили, что причина предпочтения частного воспитателя — то, что ребенок часто болеет.



Рис. 4. Причины, по которым предпочли пригласить гувернантку, а не отдать ребенка в детский сад  
(в процентах; 2–3 варианта ответа)

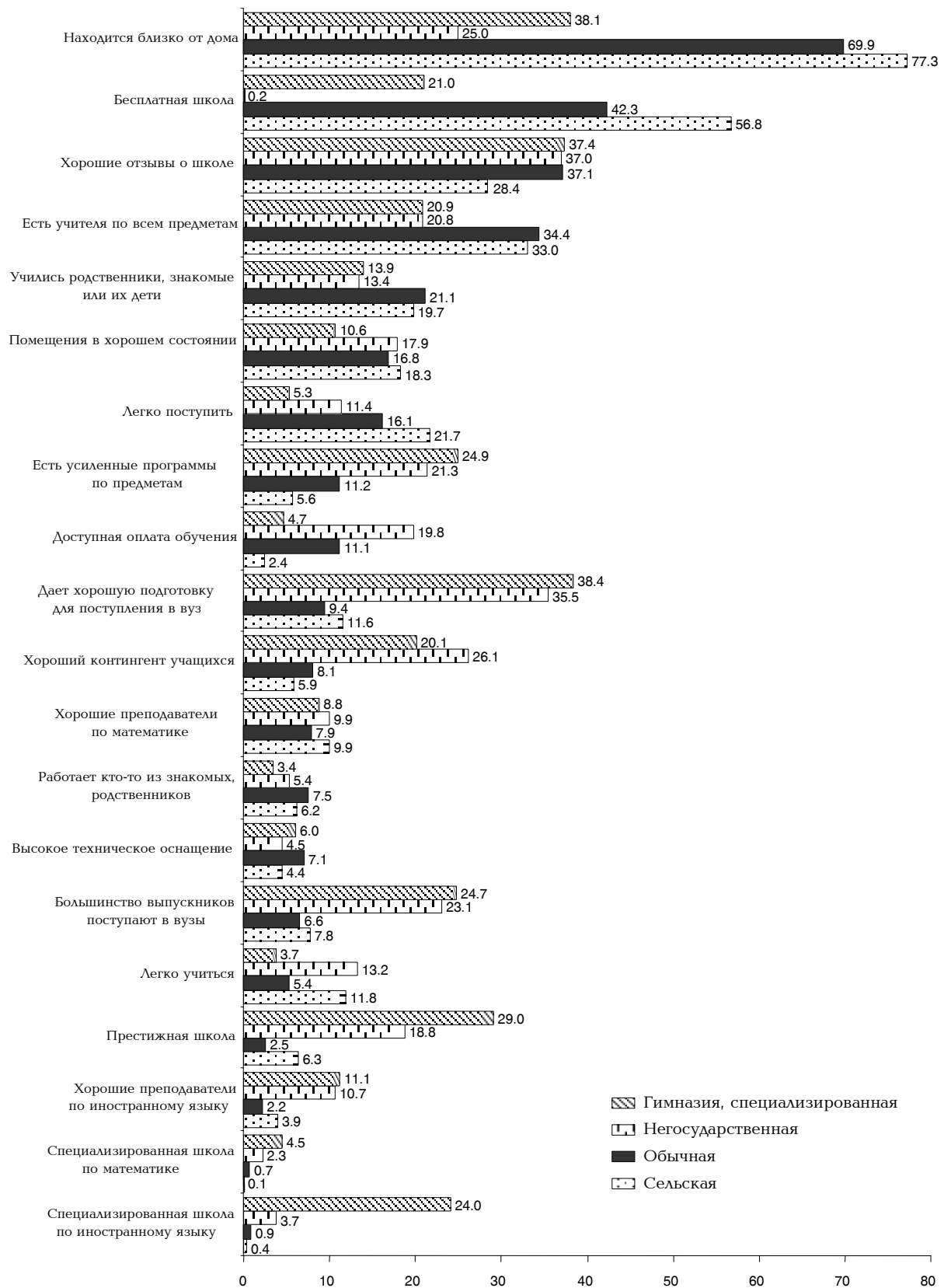


## 1.2. СРЕДНЕЕ ОБЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Причины выбора школы различаются в зависимости от типов школ: 1) гимназии и спецшколы, 2) негосударственные школы, 3) обычные школы в городе, 4) сельские школы, школы в малых городах и малокомплектные школы. Между Москвой и регионами здесь различия невелики. При выборе родителями школы для своего ребенка близость к дому (70–78%) и бесплатное обучение (42–67%) играют первоочередную роль для обычных и сельских школ, хорошая репутация (37%) и хорошая подготовка в вузы (35–38%), а также то, что большинство выпускников поступают в вузы (22–25%) — для гимназий, спецшкол и частных школ. Для родителей учеников гимназий и спецшкол очень важным также является престижность учебного заведения (29%).

В целом, как можно заметить, гимназии, спецшколы и частные школы выбираются по критерию более высокого качества предоставляемых образовательных услуг, тогда как выбор обычной школы или школы в селе или малом городе скорее представляется отчасти вынужденным, когда люди ориентируются на территориальную доступность или доступность по доходам. Но даже в том случае, когда речь идет о качестве образования, это скорее касается минимального уровня («есть учителя по всем предметам»), нежели требований к получаемым знаниям или возможности продолжить образование.

Рис. 5. Причины, по которым для ребенка выбрали именно эту школу  
(в процентах)



### 1.3. НАЧАЛЬНОЕ И СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Среди причин выбора учащимися как ссуза, так и ПТУ на первом месте стоит привлекательность данной профессии, особенно для регионов России. Для учреждений НПО ведущие позиции — среди других мотивов — у учащихся занимают и легкость поступления, и легкость обучения, а также интересное обучение. Возможность продолжить обучение — для регионов более существенный фактор, чем для Москвы. Достаточно популярными причинами выбора ПТУ являются также принцип территориальной доступности и возможность получить высокооплачиваемую профессию, а для Москвы — то, что после окончания легко найти работу.

Для средних специальных (профессиональных) учебных заведений, помимо привлекательности профессии, важным фактором выступает то, что здесь интересно учиться, а также возможность продолжать учебу. Для москвичей хорошая репутация заведения более важна, чем для учащихся в регионах, а легкость поступления — наоборот. Для пятой части студентов ссузов решающим фактором оказался совет родителей. Несложное обучение выбирает каждый пятый в регионах и только каждый десятый в Москве.

Примечательно, что качество образования ценится учащимися этого уровня профессионального образования невысоко: лишь в ссузах Москвы этот фактор был отмечен 19.5% респондентов, а в регионах — 15%, в ПТУ — около 10% в регионах и 7% в Москве.

Рис. 6. Причины, по которым выбрали это учебное заведение, специальность  
(в процентах)

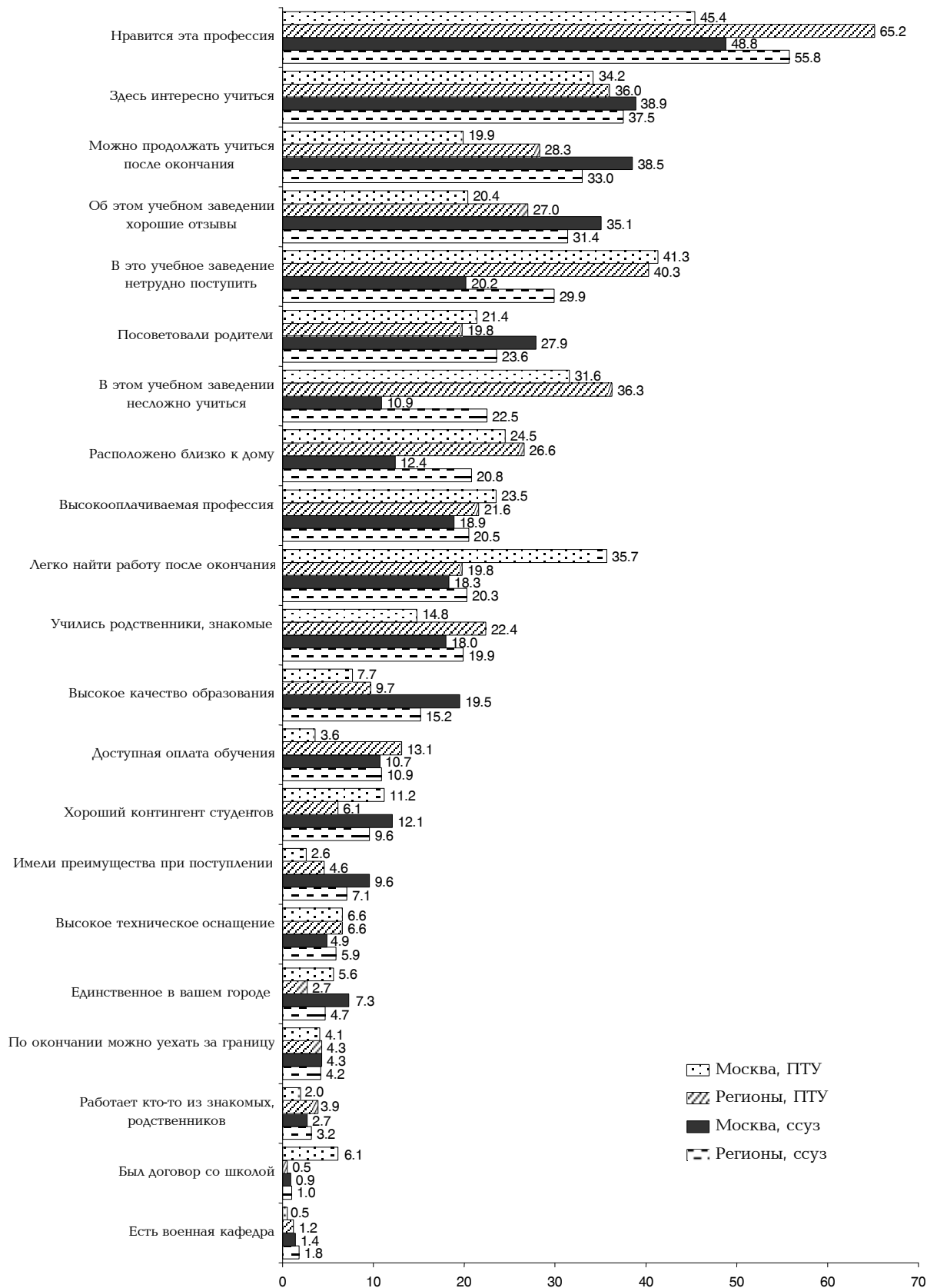
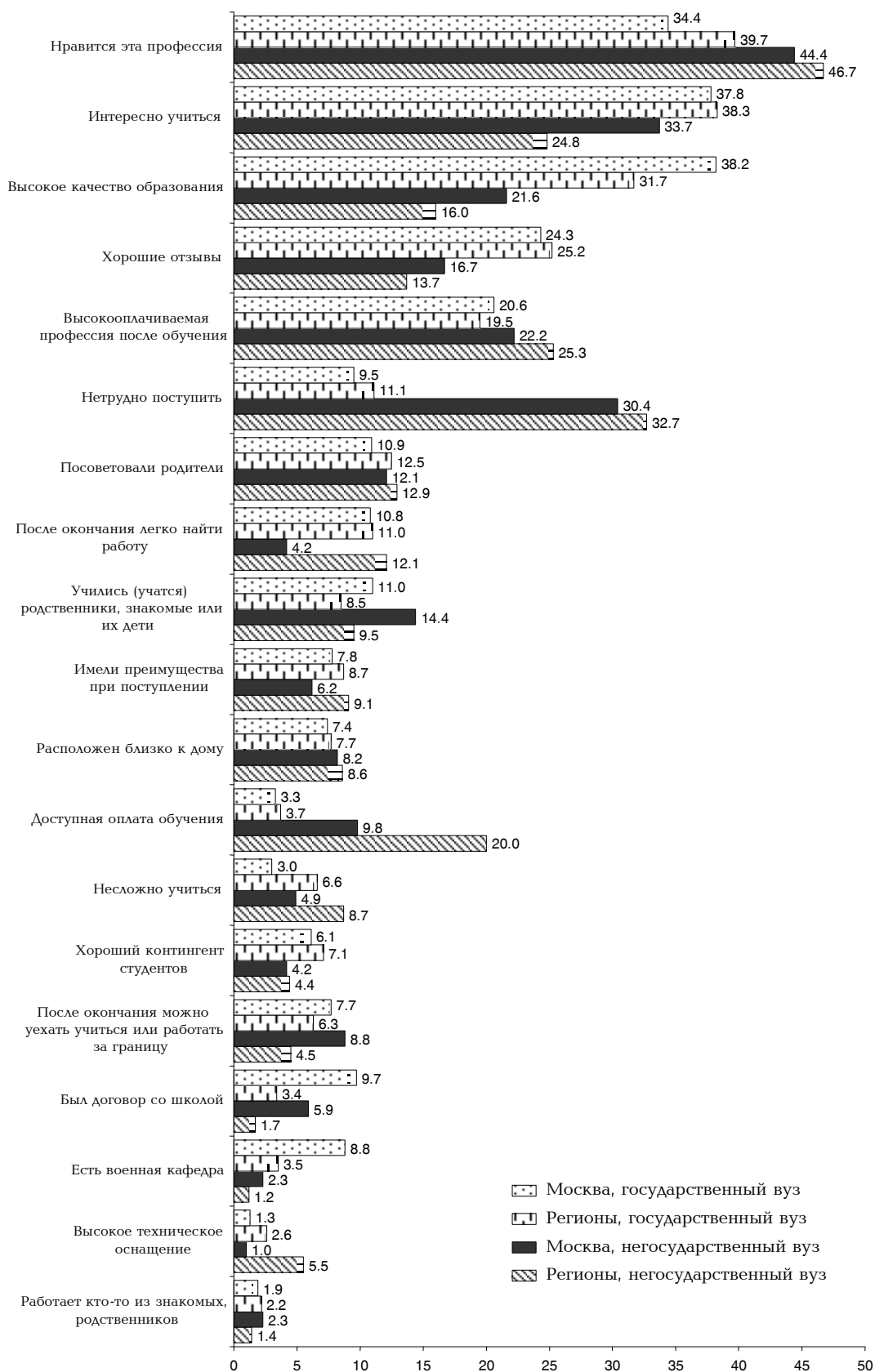


Рис. 7. Причины, по которым выбрали этот вуз, факультет  
(в процентах)



## **1.4. ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

Предпочтение профессии и интересная учеба — основные движущие мотивы выбора студентами вуза и факультета. Основное различие мотивов выбора между государственными и негосударственными вузами как в Москве, так и в России заключается в том, что в государственных вузах студенты рассчитывают получить высокое качество образования, а также интересную учебу, в то время как в негосударственных — на втором месте (после интереса к профессии) стоит фактор легкости поступления в этот вуз (факультет). В московских частных вузах ожидания студентов относительно качества обучения и интересной учебы существенно выше, чем в регионах, в регионах же весьма значимой причиной является доступность оплаты за обучение.

Студенты государственных вузов большее значение придают репутации учебного заведения, чем возможности получить высокооплачиваемую профессию, тогда как негосударственных — наоборот. Еще два мотива — наличие военной кафедры в вузе и то, что у школы был договор с вузом — выбирают примерно по 10% студентов государственных вузов Москвы, тогда как в регионах существенно меньше.

## **1.5. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ (ДОШКОЛЬНИКИ И ШКОЛЬНИКИ)**

Опрашивались родители учащихся в детских городских дворцах творчества, спортивных школах, художественных школах и курсах иностранного языка. Причины того, что родители отдают ребенка заниматься в кружки, секции или дополнительные школы (художественные, спортивные) достаточно очевидны: более 70% тех, чей ребенок занимается во дворце детского творчества или в художественной школе, и около 55% — в спортивной школе или на курсах иностранного языка, делают это для того, чтобы раскрыть его способности, таланты.

Также важным представляется родителям повышение уровня культуры ребенка — так полагают от 40 до 60% родителей (кроме спортивных школ). Для посещающих спортивные секции, очевидно, важнейшей является причина укрепить здоровье, развить физическую силу (более 95% в спортшколах и более 33% во дворцах детского творчества). Для родителей, чьи дети занимаются на курсах иностранных языков, также является важным повышение уровня знаний (по школьному или другому предмету). Немаловажным фактором представляется родителям общение с друзьями (25–30%), а для посещающих спортивные школы — необходимость занять время ребенка (среди них 63% мальчиков).

Оказалось, что мотивы выбора образовательных учреждений и спортивных школ существенно различаются: если для первых важнейшими причинами выбора родители называли хороших педагогов и высокий уровень преподавания, то для вторых — прежде всего удобство расположения и только потом — хорошие педагоги. Доступный размер оплаты также менее важен для родителей, отдавших ребенка в спортивную секцию, чем для остальных, а советы друзей или родственников — наоборот.

Рис. 8. Цель, с которой ребенок посещает кружок (секцию, группу)  
(в процентах)

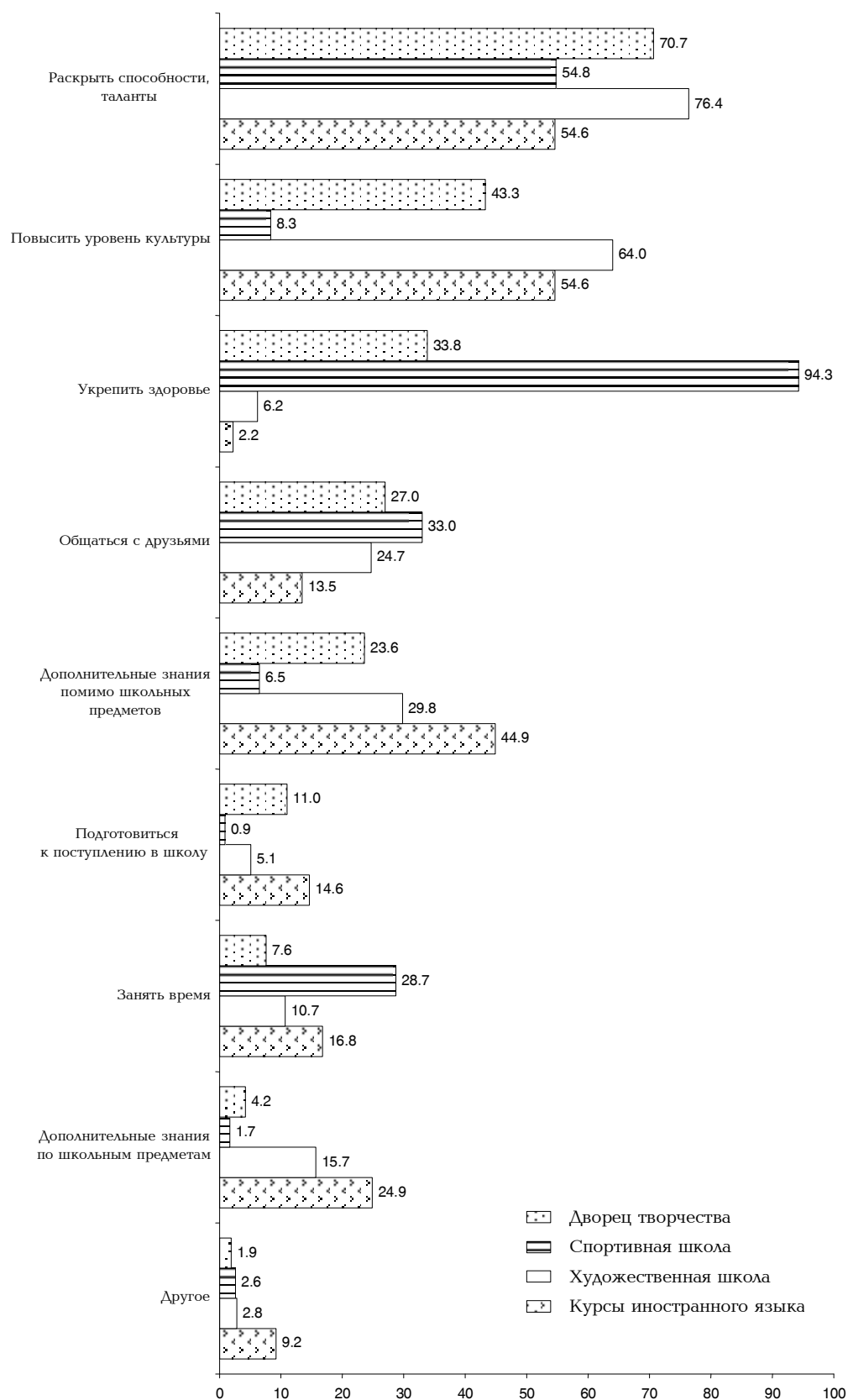
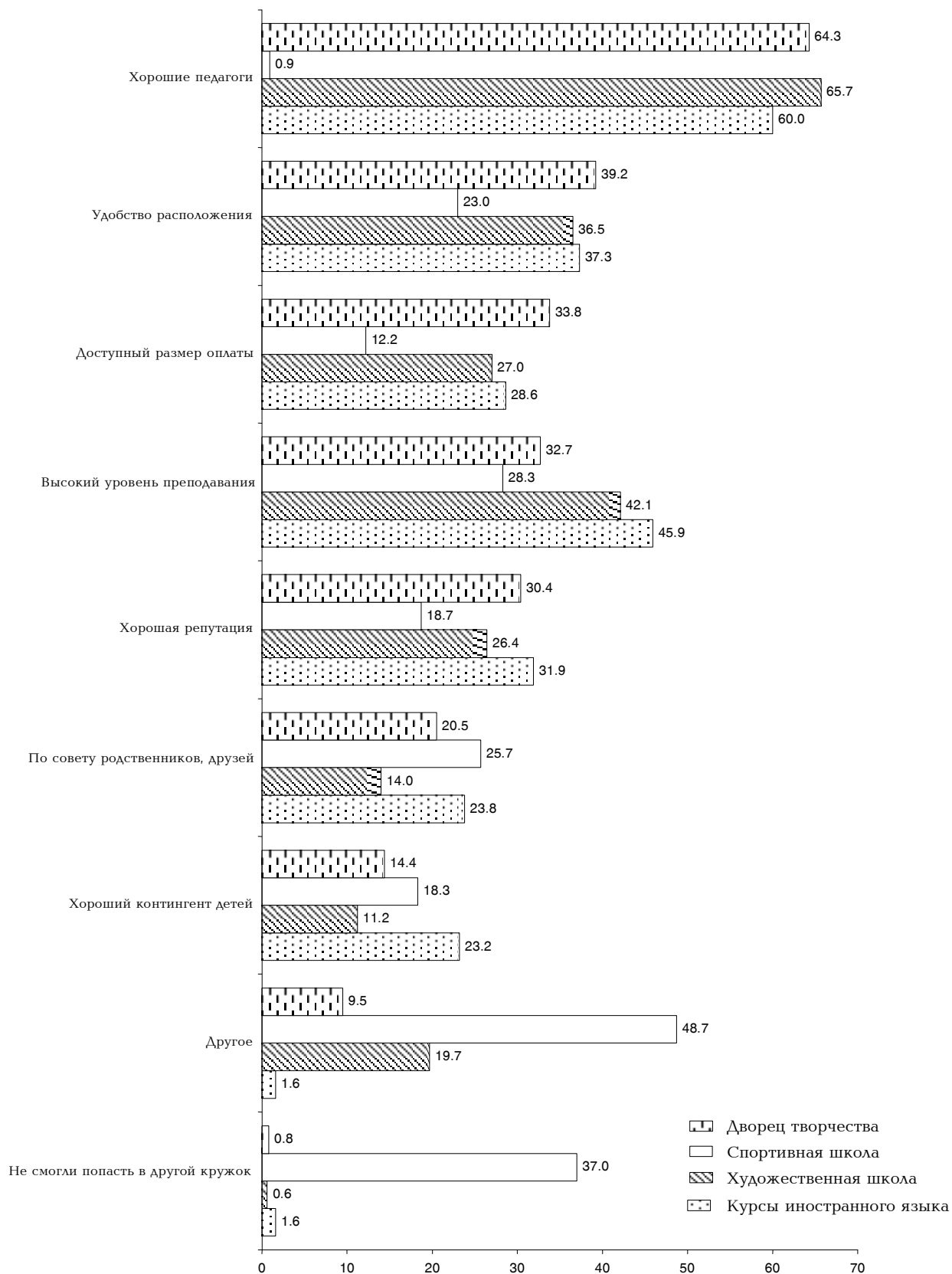


Рис. 9. Причины, по которым для ребенка выбрали именно этот кружок  
(в процентах)

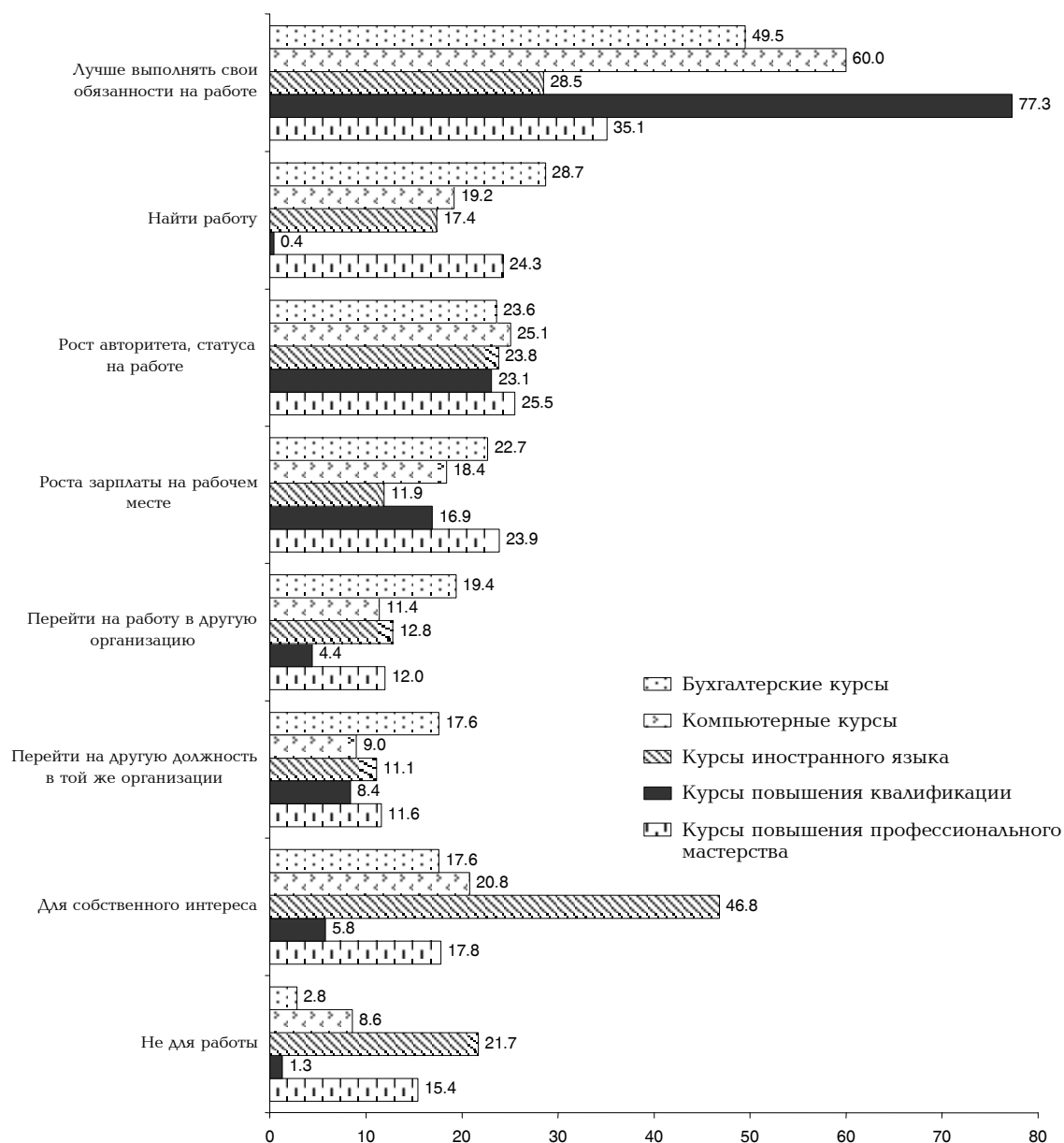




## 1.6. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ВЗРОСЛЫХ

Наиболее частая причина посещения курсов дополнительного профессионального образования взрослыми — необходимость лучше выполнять свои обязанности на работе (от 30 до 70% в зависимости от вида курсов), а также для повышения статуса (23–25%). Только курсы иностранного языка люди чаще всего посещают «из собственного интереса» (47%), и их цели не связаны с работой (22%). Не менее важной представляется и цель найти работу: в наибольшей степени на это ориентированы посещающие бухгалтерские курсы (28%) и курсы профессионального мастерства (25%). Ожидания, связанные с ростом зарплаты на рабочем месте, также в наибольшей степени связаны с этими двумя видами дополнительной профессиональной подготовки. Перейти на другую должность в той же организации или найти новую работу чаще всего планируют учащиеся бухгалтерских курсов.

Рис. 10. Как Вы рассчитываете использовать подготовку, которую дают эти курсы?  
(в процентах; 2–3 варианта ответа)



Основная причина выбора именно этих курсов: направление от предприятия на курсы повышения квалификации (76%) и компьютерные курсы (38%), рекомендации знакомых — для бухгалтерских курсов (40%), репутация качества подготовки — для курсов профессионального мастерства (38%). Курсы иностранного языка выбирают чаще всего по принципу удобного расположения (46%). Известное качество подготовки и советы знакомых занимают высокие позиции среди причин выбора для всех видов курсов (кроме повышения квалификации), тогда как невысокая стоимость оплаты существенно менее важна (только языковые курсы выбирают по этой причине 17% пользователей). Реклама «сработала» в основном для курсов профессионального мастерства (около 25%), и только ориентировались на нее 15–19% учащихся остальных курсов.

## 2. ЦЕЛИ ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

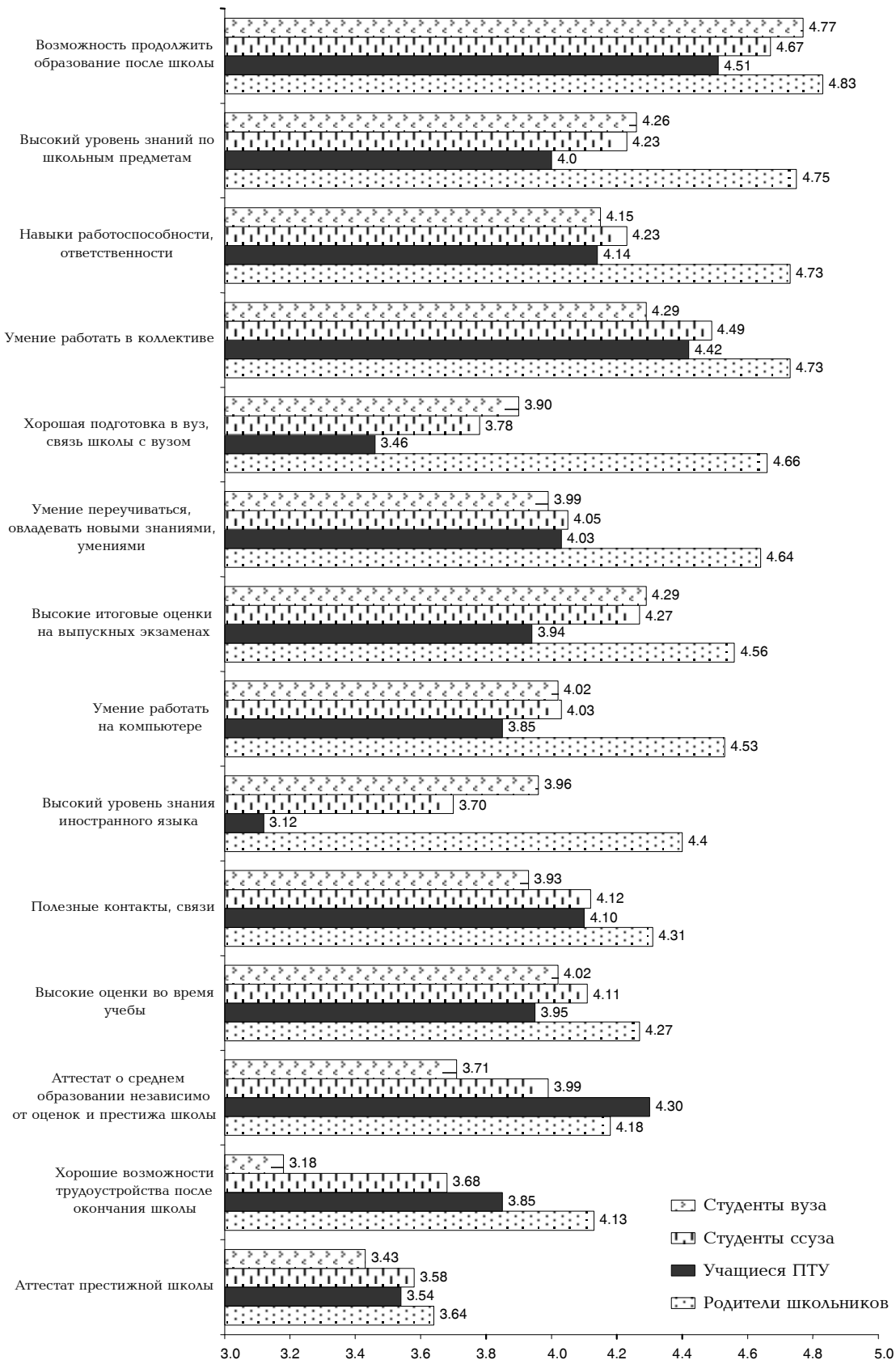
### 2.1. Средняя школа

Какие результаты хотели бы получить учащиеся от образования? Вопрос о важности тех или иных целей получения общего среднего образования задавался как родителям школьников, так и уже закончившим этот уровень образования: студентам высших, средних специальных и начальных профессиональных учебных заведений. Конечно, для них это в основном ретроспективный взгляд, отражающий скорее их нынешние представления о том, что из полученного ими среднего образования пригодилось. Однако эти пострезультативные оценки, возможно, даже более информативны, чем представления этих же молодых людей во время их учебы в школе.

К сожалению, мы не располагаем такими оценками важности самих школьников, а только их родителей. На диаграмме хорошо видно, что эти представления родителей крайне слабо дифференцированы: практически все перечисленные цели получили очень высокие баллы (выше 4 в пятибалльной шкале), за исключением опции «аттестат престижной школы» и – в меньшей степени – «хорошие возможности трудоустройства». Это означает, что родители, будучи скорее идеалистами, нежели прагматиками, хотят для своих детей «всего и сразу», причем здесь нет разницы между родителями детей, учащихся в начальной школе или в средней и старшей школе. Мы не приводим здесь оценки важности целей среднего образования для родителей детей, посещающих детские сады (будущих школьников), так как они фактически идентичны оценкам родителей школьников.

Что касается учащихся трех уровней образования: начального профессионального, среднего специального и высшего, то заметно, как при переходе от первого ко второму и далее к третьему возрастает значение всех целей, связанных с продолжением образования (уровень знаний, связи с вузом, знание иностранного языка, оценки на экзаменах и во время учебы), и падает значение целей, связанных с занятостью (умение работать в коллективе, полезные контакты и связи, возможности трудоустройства, аттестат вне зависимости от оценок). Это говорит о том, что фактически необходимы три разных типа среднего образования, ориентированных на разные запросы выпускников. Отчасти эта проблема решается двумя уровнями среднего образования: общее среднее образование – 9 классов – дает возможность перейти на ступень среднего профессионального образования, полное среднее образование – 11 классов – перейти на ступень высшего профессионального образования. Сложнее обстоит дело с дифференциацией среднего общего образования, которое служит базой как для перехода учащихся на уровень НПО, так и на уровень СПО или получения среднего полного образования как базы для поступления в вуз, в то время как эти три категории учащихся имеют весьма различные цели при получении среднего образования. Видимо, эти различия возможны для разных типов школ: специализированные школы и гимназии должны быть ориентированы прежде всего на высокий уровень знаний, продолжение учебы до 11-го класса и поступление в вуз, обычные школы: на переход значительной части учащихся в систему профессионального образования после окончания 9-го класса. В то же время есть смысл введения в некоторых школах специализации уже в 9-м классе – для тех, кто ориентирован на начальное профессиональное образование или на среднее специальное образование, с соответствующей дифференциацией программ, более или менее рассчитанных на практические навыки или знания.

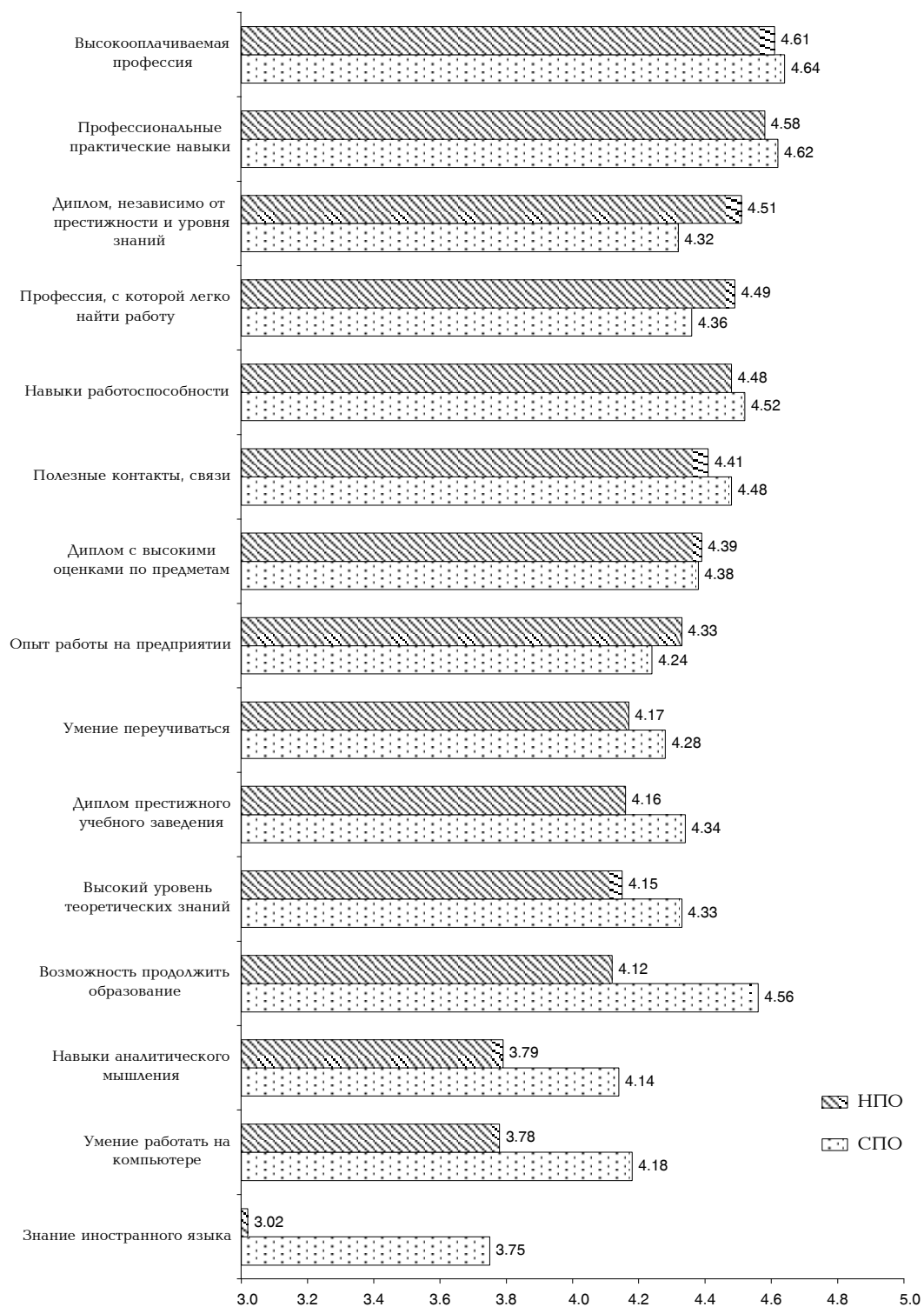
Рис. 11. Желаемые результаты учебы в средней школе  
(средний балл)



## 2.2. СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Как показали результаты опроса, две наиболее важные цели профессионального образования как учащихся начальных, так и средних профессиональных учебных заведений — это получить высокооплачиваемую специальность и профессиональные практические навыки.

Рис. 12. Желаемые результаты учебы в училище, техникуме (средний балл)



Однако в остальном эти две категории учащихся существенно различаются. Учащиеся учреждений НПО нацелены почти исключительно на получение практических навыков, опыта работы на предприятии, профессии, дающей возможность быстрого трудоустройства, их не интересуют оценки в дипломе. Учащиеся средних профессиональных учебных заведений в большей степени нацелены на продолжение образования, в связи с чем для них важно получить определенный уровень теоретических знаний, навыки аналитического мышления, знание иностранного языка и умение работать на компьютере, а также диплом престижного учебного заведения.

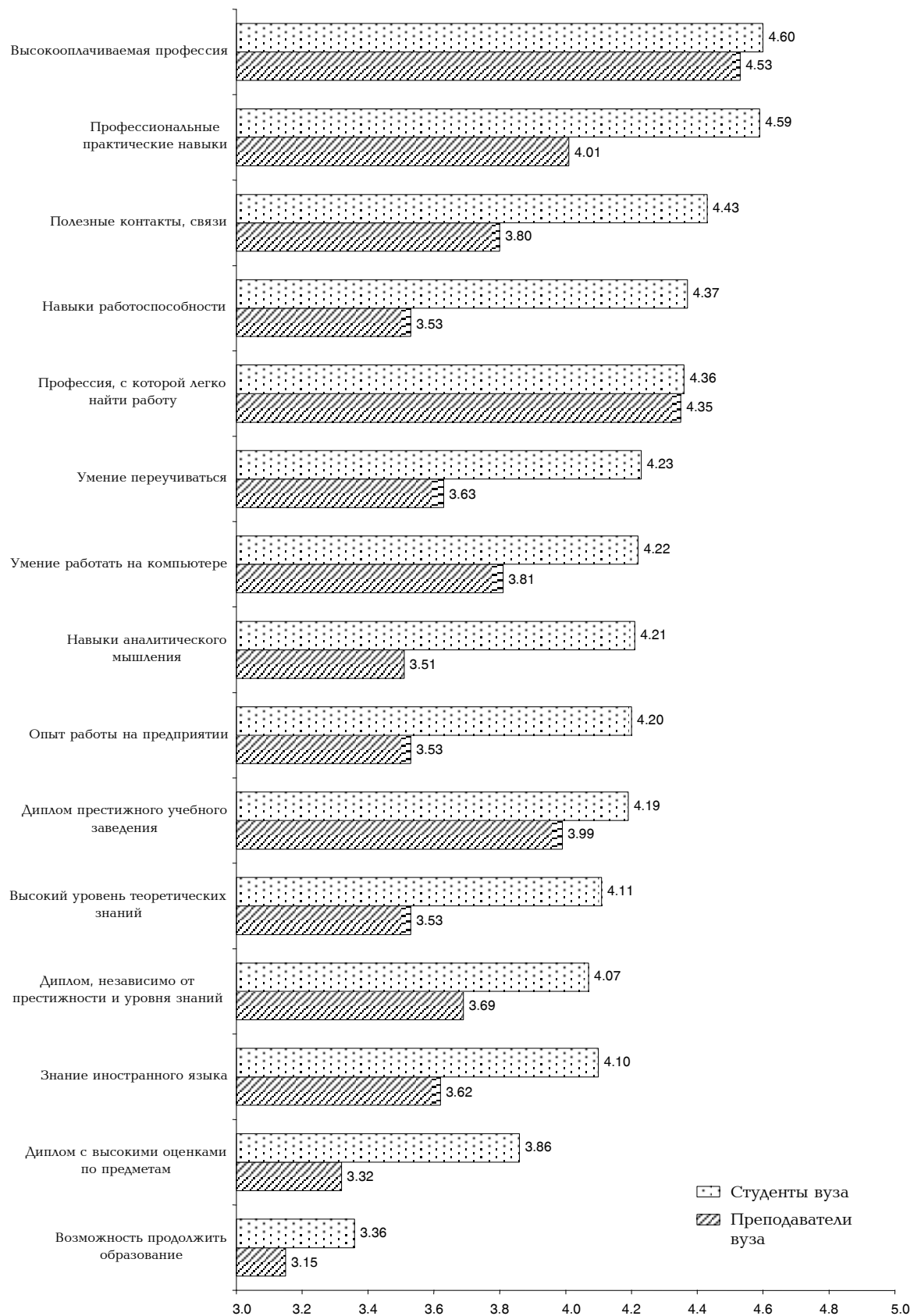
Таким образом, современные средние профессиональные учебные заведения рассматриваются учащимися скорее как ступенька на пути к получению высшего образования, а не как окончательный этап обучения профессии. Для некоторых категорий населения это — способ повысить доступность высшего образования через цепочку ссуз—вуз, особенно в тех случаях, где существуют договоры между ними, а иногда обучение в техникуме может засчитываться как первый курс института. В целом такая ситуация может выглядеть позитивной в условиях очень высокого спроса на высшее образование, однако практически это лишает учреждения СПО самостоятельной роли в формировании профессионального образования. 68.4% учащихся техникумов собираются в дальнейшем продолжить учебу в вузе (в основном совмещая ее с работой), лишь 10% собираются работать, а 6% — служить в армии.

В то же время учреждения НПО остаются ориентированными на обучение профессии тех категорий молодежи, которые не собираются получать высшее образование. Правда, 38% студентов НПО собираются учиться в вузе (в подавляющем большинстве одновременно работая), работать собираются 29%, в армию — 13%.

### **2.3. ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ**

Представления о важности целей высшего образования у студентов и преподавателей вузов отличаются друг от друга. Как оказалось, менее дифференцированы оценки студентов: можно выделить две явно наиболее важные цели — получить высокооплачиваемую профессию и практические навыки работы, а также две наименее важные — возможность продолжить обучение и высокие оценки по предметам. Остальные цели колеблются в очень нешироком диапазоне. Что касается представлений преподавателей, то их оценки важности совпадают с мнениями студентов только по трем позициям: это важность получить высокооплачиваемую профессию, которая позволяет легко найти работу, а также в чуть меньшей степени — диплом престижного вуза. Всем остальным целям преподаватели уделяют значительно меньше внимания, чем студенты, причем, что интересно, это касается и практических навыков и опыта, и теоретических знаний и аналитических навыков, хотя за последнее десятилетие сложилось мнение, что современные студенты — люди исключительно прагматичные, не интересующиеся ни отметками во время учебы (до тех пор, пока это не грозит отчислением), ни теоретическими знаниями, а исключительно тем, что будет полезно в их последующей работе.

Рис. 13. Желаемые результаты учебы в вузе  
(средний балл)

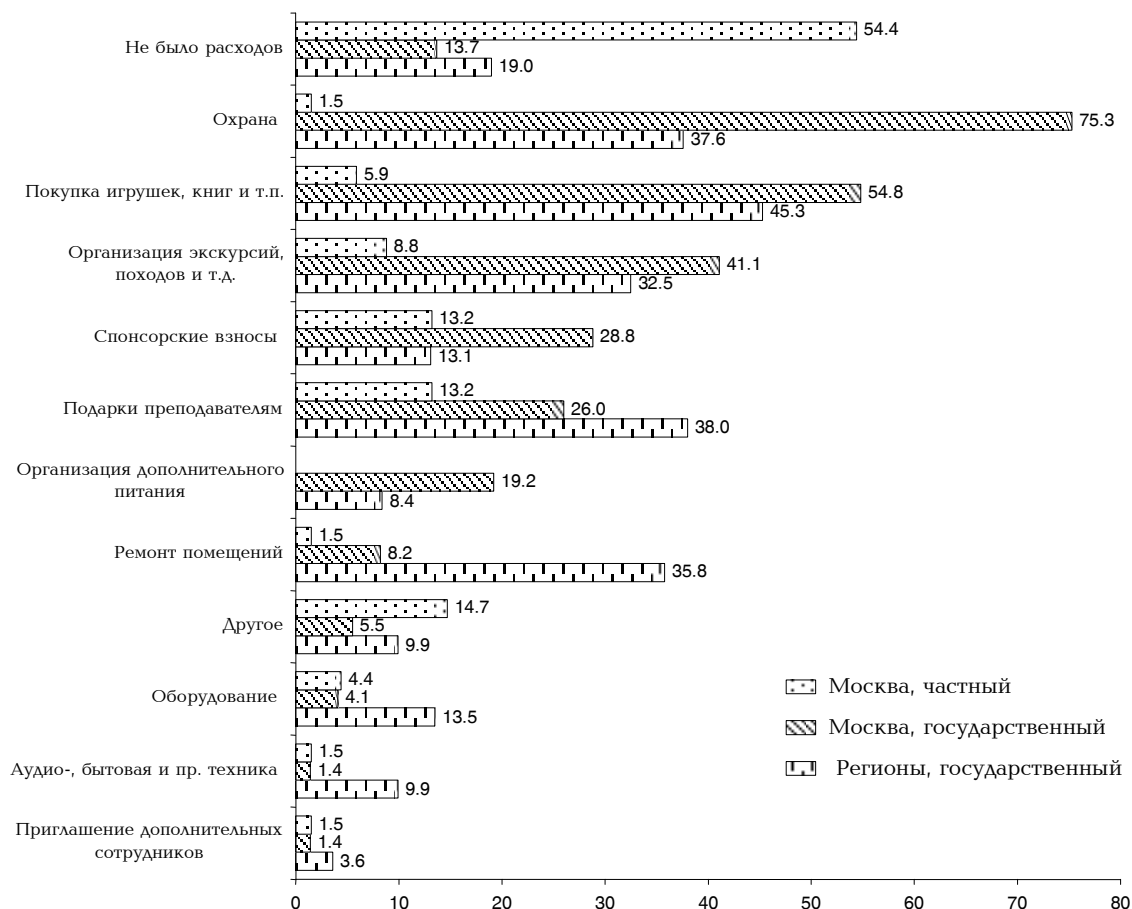


## 3. ОПЛАТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

### 3.1. ДОШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Средняя плата за месяц содержания ребенка в частном детском саду в Москве достигает 11000 руб.; в государственном детском саду – менее 300 руб. в Москве, около 350 – в Ярославле и более 800 – в Красноярске. В частном детском саду более 50% родителей не имели других расходов (на нужды детского сада) и только менее 20% – в государственных. Наиболее часто эти расходы идут на охрану (за это платят до 75% родителей в государственном детском саду в Москве – в среднем около 450 руб. за полгода и 37% в регионах – менее 200 руб. за полгода) и покупку игрушек, книг и т.п. (45% в Москве и 55% в регионах), однако суммы этих расходов невелики (за исключением спонсорских взносов).

Рис. 14. Расходы в денежной или натуральной форме на нужды детского сада с августа 2004 г. (в процентах)

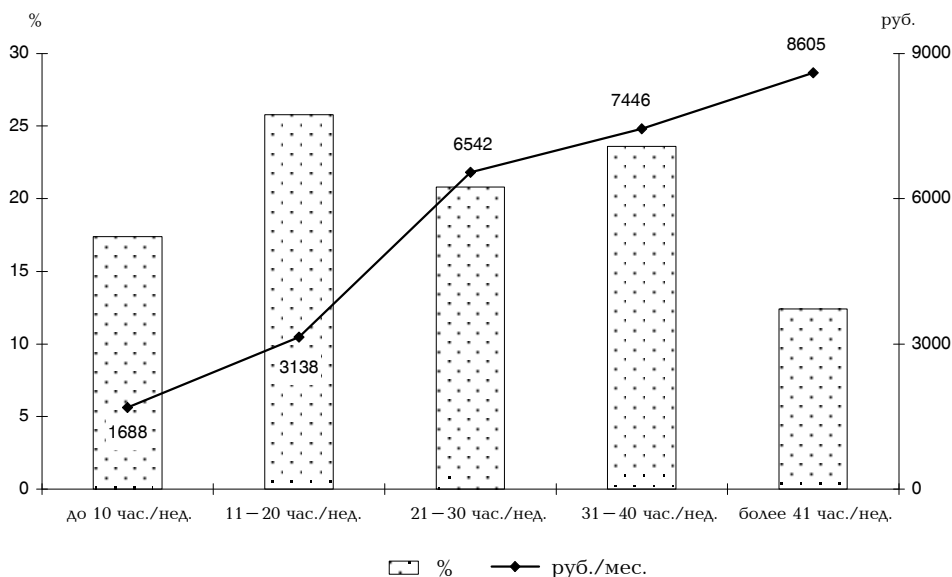




Так, с августа 2004 по март 2005 гг. спонсорские взносы платили 13% семей в частном детском саду в Москве. В среднем на каждую платившую семью пришлось около 18 тыс. руб. За оборудование детского сада платили примерно 4% москвичей, дети которых посещают как частный, так и государственный детский сад. В первом случае на одну семью было затрачено около 5 тыс. руб., во втором — почти 13 тыс. руб. В государственных детских садах в регионах эти затраты оказались очень малы.

Такие статьи затрат, как ремонт, подарки преподавателям, покупка книг и игрушек, организация дополнительного питания, организация праздников и экскурсий, не превышали 300–400 руб. на одну платившую семью.

**Рис. 15. Оплата услуг гувернантки (няни)**  
(руб.; в зависимости от часов в неделю, проводимых с ребенком)



Как оказалось, содержание ребенка в частном детском саду в Москве обходится дороже, чем услуги частного воспитателя. Плата гувернантке или няне не сильно различается в Москве и регионах, но существенно зависит от того, сколько времени она проводит с ребенком. Оплата за услуги частного воспитателя обходится примерно от 1700 руб. в месяц (при рабочей неделе до 10 часов) до 8600 руб. (при рабочей неделе более 40 часов).

### 3.2. СРЕДНЯЯ ШКОЛА

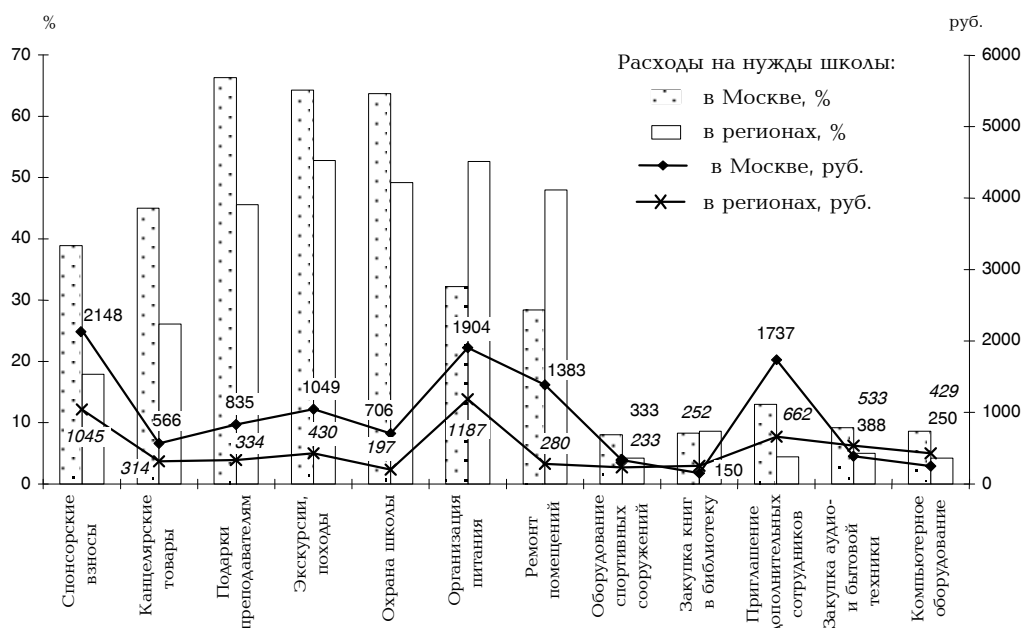
В негосударственной школе в Москве оплата достигает 15600 руб. в месяц, в регионах — 3100 руб. Однако и в государственных гимназиях, и в спецшколах платят за обучение (полностью или за отдельные предметы) около 25% родителей в Москве (в среднем около 400 руб. в месяц) и 40% в регионах (около 250 руб.), в обычной школе в Москве — чуть менее 80% (примерно 700 руб.), в регионах — примерно 35% (менее 200 руб.). Реже всего платят родители учеников сельских школ — менее 10% (до 400 руб.).

Помимо непосредственно оплаты за обучение, большинство семей школьников несет дополнительные расходы «на нужды школы». Три наиболее распространенные статьи таких расходов в Москве — подарки преподавателям, экскурсии, походы и т.д., охрана школы; они затрагивают до 75% родителей школьников. За 8 месяцев учебного года на одну платившую семью в Москве затраты по каждому виду составили 700–1000 руб. В регионах такие расходы чуть менее распространены — 45–55% и затраты за тот же период ниже — 200–450 руб. Почти также часто в регионах родители платят за организацию дополнительного питания (более 1000 руб.) и

ремонт помещений (около 300 руб.). В Москве эти суммы выше (1400–1900 руб.), хотя такие расходы встречаются реже – 30–35% семей.

Дополнительные расходы на школьные нужды довольно существенно различаются по типам школ. Выше всего они в негосударственных школах: в Москве средние расходы на платившую семью составили почти 6 тыс. руб. (за 8 месяцев), в регионах – 3.2 тыс. руб., хотя доля плативших в этих школах ниже, чем в других: 65% и 87% соответственно. В остальных типах школ такие расходы несут 95% семей (кроме сельских – там эта доля составляет 89%), но суммы на одну семью ниже: в гимназиях и спецшколах в Москве – 3.6 тыс. руб., в регионах – 1.9 тыс. руб., в обычных школах в Москве – 2.3 тыс. руб., в регионах – почти 1 тыс. руб., в сельских школах – менее 600 руб.

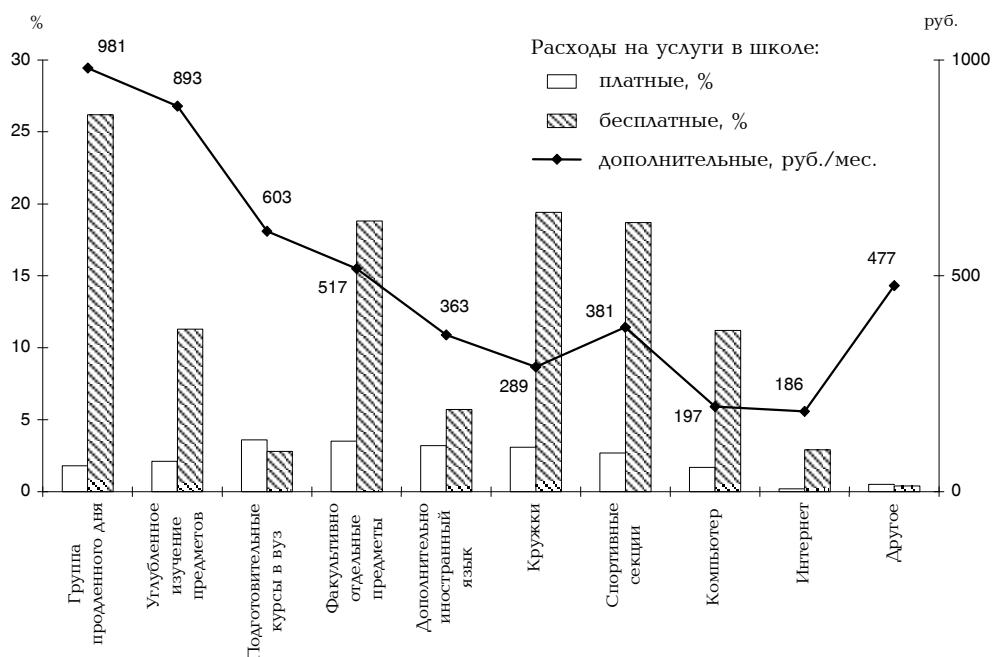
Рис. 16. Расходы на нужды школы в 2004–2005 учебном году



Школы, помимо основного образовательного процесса, нередко предоставляют также дополнительные услуги – как платные, так и бесплатные. Наиболее востребованная из таких услуг – «продленка»: 28% учеников школ посещают группы продленного дня, в основном бесплатно (платят 2%, средняя плата в месяц составляет 900 руб.). Факультативно отдельными предметами, в кружках и спортивных секциях в школе бесплатно занимаются чуть менее чем по 20%, еще примерно по 3–4% делают это за деньги (расходы в месяц составляют более 500, почти 300 и чуть менее 400 руб. за эти виды услуг соответственно на одного ребенка, пользующегося ими за плату).

Всего около 17% школьников пользовались бесплатными услугами (от 9% в школах в селах и малых городах до 47% в обычных школах в Москве) и 56% – платными (от 43% в негосударственной школе в Москве до 62% в обычной школе в Москве), тратя на эти цели ежемесячно от 300 руб. в обычных и сельских школах в регионах, до 4.5 тыс. руб. в негосударственной школе в Москве (в московских обычных школах и гимназиях расходы составили около 900 руб. в месяц).

Рис. 17. Ежемесячные расходы на дополнительные услуги, предоставляемые в школе



### 3.3. НАЧАЛЬНОЕ И СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

В ПТУ обучение практически везде бесплатное, тем не менее есть некоторые дополнительные расходы, связанные с обучением. Нередко учащиеся собирают деньги на подарки преподавателям (57% в Москве и 40% в регионах), хотя расходы на эти цели составляют всего около 350 руб. в течение 8 месяцев учебного года. В регионах около четверти семей учащихся ПТУ оплачивали также ремонт (затраты порядка 300 руб. на тративших), делали спонсорские взносы (более 2 тыс. руб.). Расходы на компьютерное оборудование ПТУ в регионе в размере более 7.5 тыс. руб. — единичный и скорее нетипичный случай.

За обучение платят в ссузах около 12% в Москве (примерно 23000 руб. в год) и 18% в регионах (почти 13000 руб. в год). Что касается дополнительных расходов, то их структура и размеры очень близки к тем, которые характерны для ПТУ: наиболее часто встречающаяся статья — подарки преподавателям (55–65%) в размере около 350 руб. за 8 месяцев учебного года, в регионах — около четверти тратили деньги на ремонт помещений (500 руб.) и спонсорские взносы (1.9 тыс. руб.), а также разовые расходы на компьютерное оборудование и аудиотехнику для училища.

В среднем, как в СПО, так и в НПО, и в Москве, и в регионах хотя бы какие-то затраты «на нужды заведения» несут около 68% учащихся. В СПО они составили около 1.1 тыс. руб. на тративших, в НПО — менее 500 руб. в Москве и более 1.3 тыс. руб. в регионах.

Учащиеся ПТУ и ссузов почти не пользуются дополнительными платными услугами в своих учебных заведениях, лишь 7% учащихся платили за ксерокопирование (в среднем расходы на эти цели составили 30 руб. в месяц). Расходы на передачу практической работы (около 450 руб.), а также работу в компьютерном классе (150 руб.) представляют собой единичные случаи. Около 30% пользуются ксерокопированием бесплатно, примерно по столько же работают в читальном зале, компьютерном классе, 40% берут на дом учебники.

Рис. 18. Расходы на нужды ПТУ в 2004–2005 учебном году

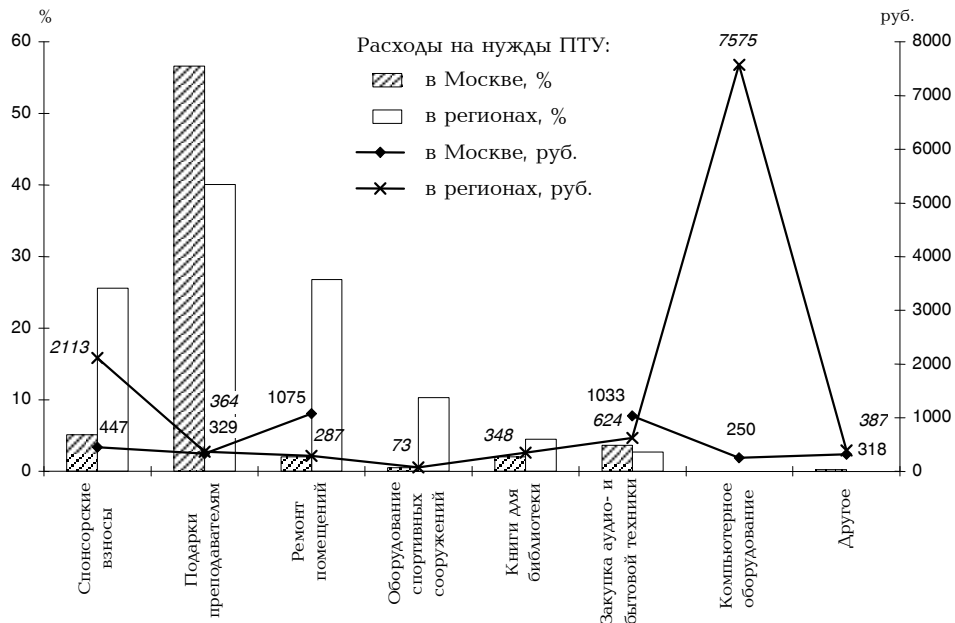


Рис. 19. Расходы на нужды ссуза в 2004–2005 учебном году

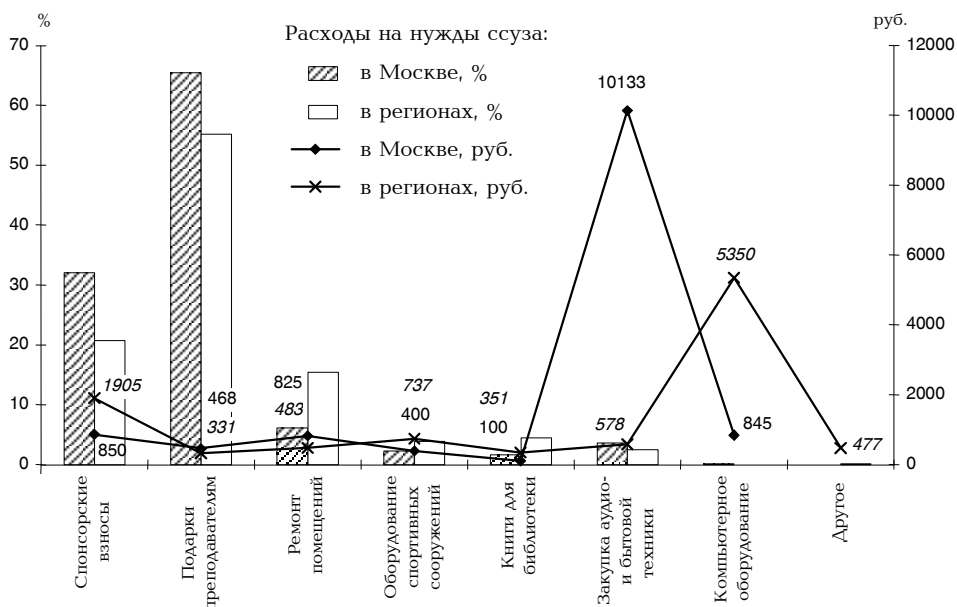
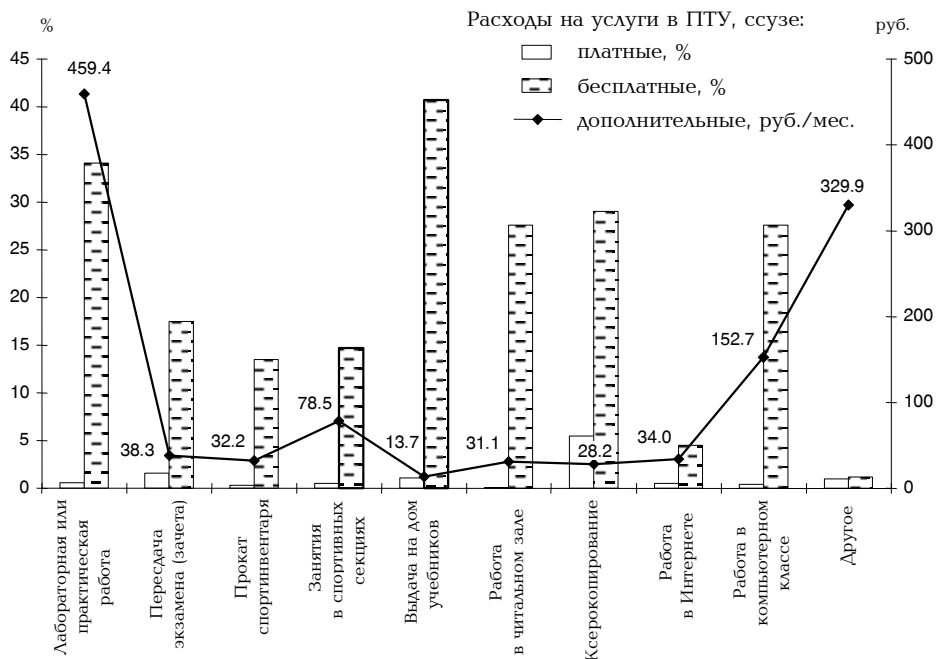


Рис. 20. Расходы на услуги, дополнительно предоставляемые в ПТУ, ссузе



### 3.4. ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

В тех государственных вузах, где проводили опросы, за обучение платят около 26% студентов, за год обучения плата составляет около 68 тыс. руб. в Москве и более 28 тыс. руб. в регионах. В негосударственном вузе в регионах плата составила почти 23 тыс. руб.

Рис. 21. Расходы на нужды вуза в 2004–2005 учебном году (в Москве)

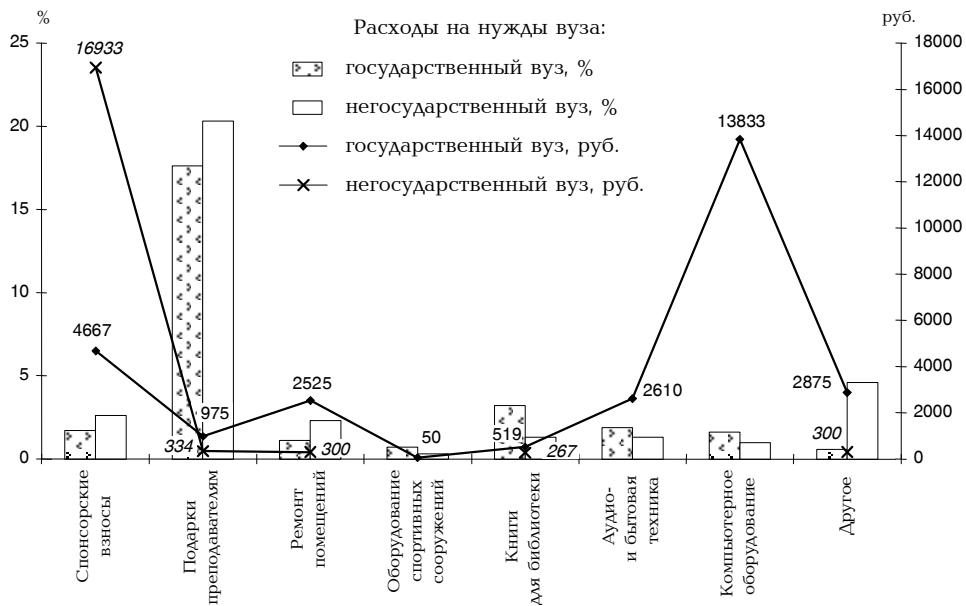
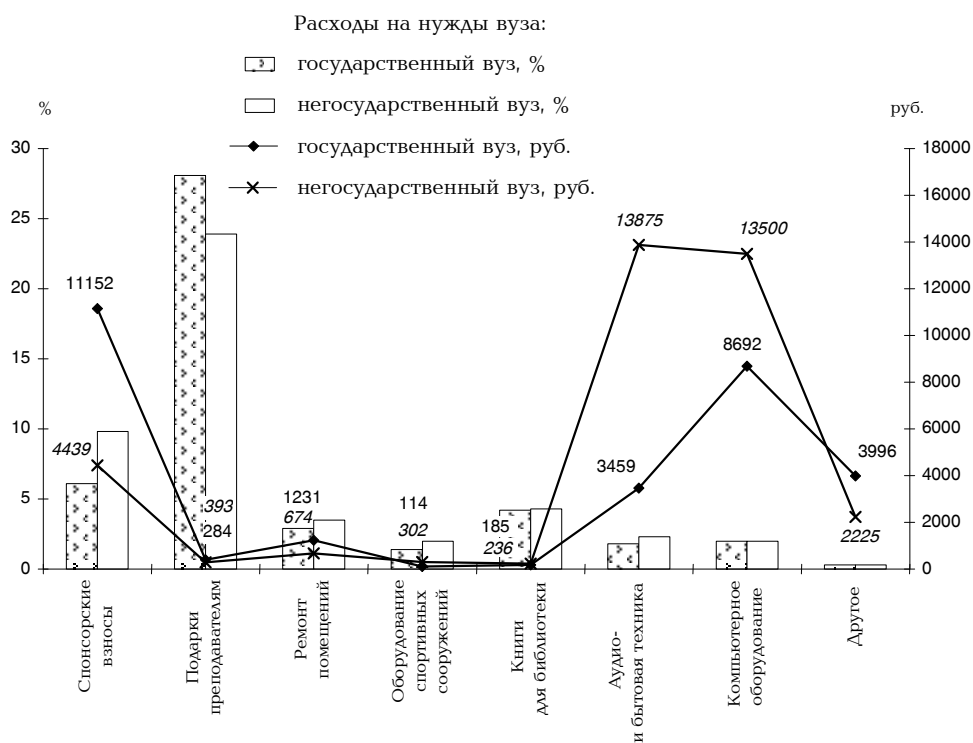


Рис. 22. Расходы на нужды вуза в 2004–2005 учебном году  
(в регионах)

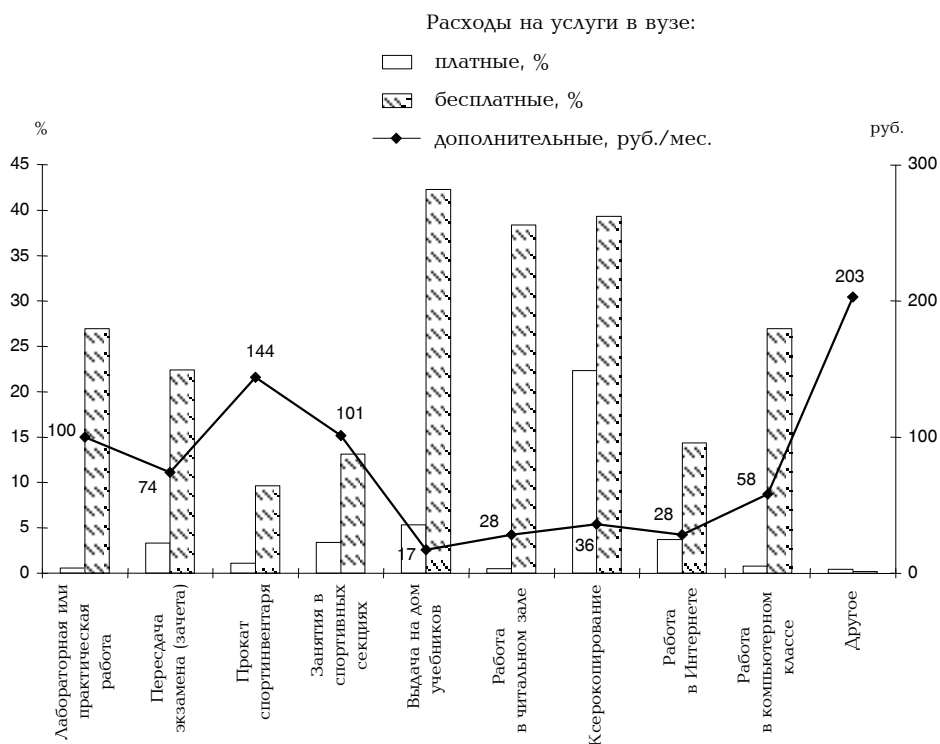


При всех различиях между высшими и средними профессиональными учебными заведениями структуры дополнительных расходов семей учащихся в них близки: чаще всего студенты делают подарки преподавателям (от 18 до 28% в зависимости от формы собственности вуза и региона), хотя и существенно реже, чем в учреждениях СПО и НПО (55–65%). На остальные статьи тратят деньги не более 5% студентов как в Москве, так и в регионах, независимо от того, государственный вуз или нет (только спонсорские взносы в регионах чуть более распространены: 6–10%). Отдельные выплаты могут достигать 12–17 тыс. руб. (спонсорские взносы, покупка компьютерного оборудования или аудиотехники), однако они не являются типичными.

Всего доля плативших на те или иные нужды вуза не превышает 35% (включая тех, кто делал подарки преподавателям), а средние расходы (на тративших) — около 2.5 тыс. руб. (от 1.5 тыс. руб. в Москве до 2.6 тыс. руб. в регионах).

Среди платных дополнительных услуг студентам вузов преобладает ксерокопирование, которым пользовались около 25%, заплатив порядка 40 руб. в месяц. Кроме того, примерно по 5% платили за выдачу на дом учебников и занятия в спортивных секциях, расходы составили соответственно 20 и 120 руб. в месяц. Примерно по 40% студентов бесплатно пользуются читальным залом, ксерокопированием, берут домой учебники, примерно 25% — работают в читальном зале. Какой-либо услугой бесплатно пользовались от 66% в негосударственном вузе в Москве до 73% в государственном вузе в Москве; платными услугами — от 23% в Москве до 35% в государственном вузе в регионах. Ежемесячные суммарные расходы студентов на платные услуги в регионах составляют 300–400 руб., в Москве — 600–700 руб.

Рис. 23. Ежемесячные расходы на дополнительные услуги, предоставляемые в вузе



### 3.5. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ

Среди тех, кто отдал ребенка заниматься дополнительно, платят за эти услуги 34% в Москве (средняя оплата составляет чуть больше 2 тыс. руб. в месяц) и 70% в регионах (средняя оплата — менее 350 руб. в месяц). Самые дорогие — курсы иностранного языка (более 900 руб. в месяц), самые дешевые — занятия в городском Дворце детского творчества (200 руб.). Помимо этого, около четверти родителей несли разовые затраты, связанные с занятиями (покупка музыкальных инструментов, спортивной формы и т.д.) — около 900 руб. в среднем в Москве и почти 2 тыс. руб. в регионах. Примерно столько же семей ежемесячно тратят более 500 руб. в Москве, около 300 — в регионах. Большинство тех, кто платит за занятия, считают сумму оплаты справедливой (считают, что переплачивают — 13% в Москве и 6% в регионах) и признают эту сумму заметной, но не очень значительной для семейного бюджета (только по 8% плативших и в Москве, и в регионах полагают, что эти затраты обременительны для семьи).

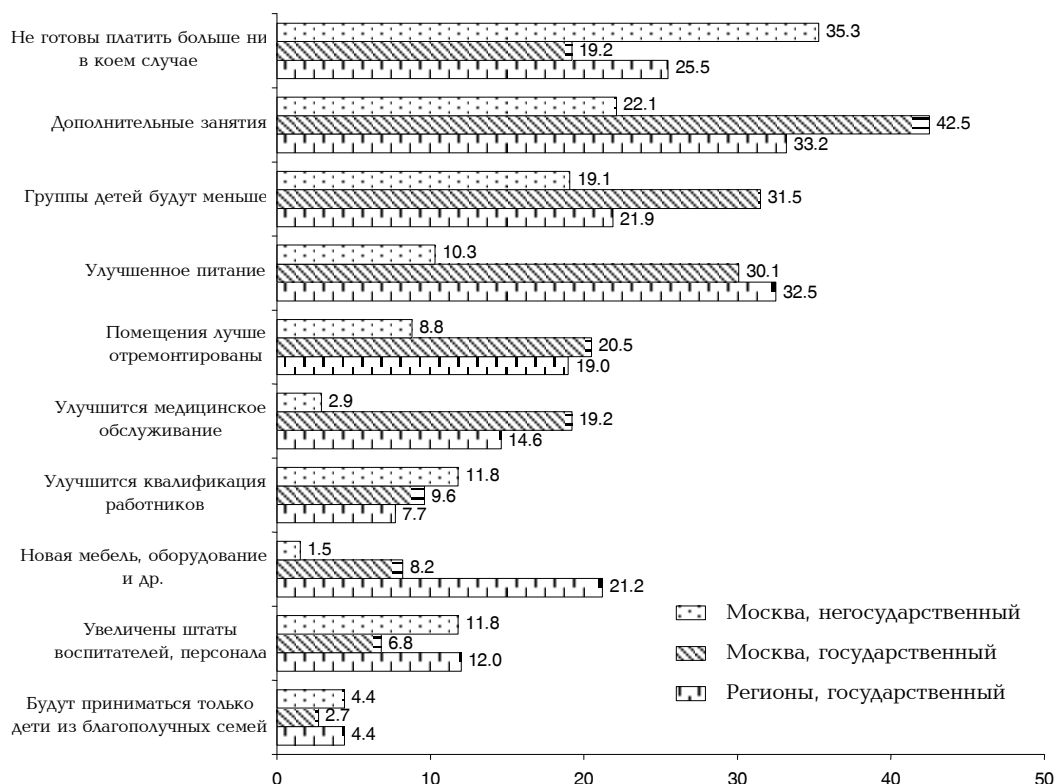
Для взрослых учащихся дополнительных профессиональных курсов довольно существенную часть оплаты берет на себя предприятие: среди учащихся курсов повышения квалификации — 75%, компьютерных курсов — 47%, бухгалтерских — 34%, иностранного языка — 15%, профессионального мастерства — 13%. В основном плата вносится как фиксированная ставка за весь курс, а для языковых курсов — помесячно (около 1500 руб. в среднем). Курс обучения на бухгалтерских курсах в среднем стоит в Москве 18 тыс. руб., в Красноярске — 5,5 тыс., в Ярославле — 2 тыс. руб.; на компьютерных курсах — 17 тыс. руб. в Москве и более 2 тыс. руб. в регионах; курсы повышения профессионального мастерства — более 50 тыс. руб. в Москве и 4,5–5,5 тыс. руб. в регионах. Около 20% тех, кто посещает бухгалтерские курсы и курсы профмастерства, считают, что они переплачивают, для компьютерных и языковых курсов эта доля составляет около 10%. В то же время 18% повышающих уровень иностранного языка полагают, что плата могла бы быть и дороже, для остальных видов подготовки эта доля составляет 5–7%. Большинство (60%) считают, что эти деньги заметны для семейного бюджета, но им вполне по средствам платить за такие занятия.

## 4. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫЙ СПРОС НА УСЛУГИ УЧРЕЖДЕНИЙ

### 4.1. ДЕТСКИЕ ДОШКОЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

В секторе услуг детских дошкольных учреждений существует платежеспособный спрос на улучшение образовательных услуг. 75% родителей детей в государственных детских садах в регионах и более 80% в Москве готовы платить больше за посещение их детьми ДДУ при определенных условиях, так же как 65% родителей детей в частном детском саду в Москве. Прежде всего родители готовы платить за улучшение качества образовательных услуг: за введение дополнительных занятий (более 40% в государственном саду в Москве и более 30% — в регионах), за качественное питание (30–32% в государственных ДДУ), за уменьшение количества детей в группах (32% в Москве и 22% в регионах). Несколько реже готовность к повышению оплаты связывается с ремонтом помещений (около 20%) и улучшением медицинского обслуживания (15–20%).

Рис. 24. Условия, при которых семья готова платить за детский сад большую сумму денег  
(в процентах; 2–3 варианта ответа)





Как можно заметить, в целом родители детей, посещающих частный детский сад, склонны реже выражать готовность к повышению оплаты. Это связано, вероятно, не только с тем, что содержание ребенка в частном детском саду дороже, но и с тем, что качество услуг там выше. Государственные же детские сады имеют значительный резерв увеличения спроса на платные услуги, особенно это касается дополнительных занятий, которые часто организовать проще, чем серьезный ремонт помещений. Родителей просили также указать максимальную сумму, которую они готовы заплатить в случае улучшения качества услуг в соответствии с их пожеланиями. В частном детском саду эта сумма превышает средний размер нынешней оплаты примерно на 10%, составляя 12 тыс. руб. в месяц. В государственном детском саду в Москве родители готовы платить в 2.2 раза выше (около 600 руб. в месяц), а в регионах — в 1.5 раза выше (900 руб.), чем сейчас.

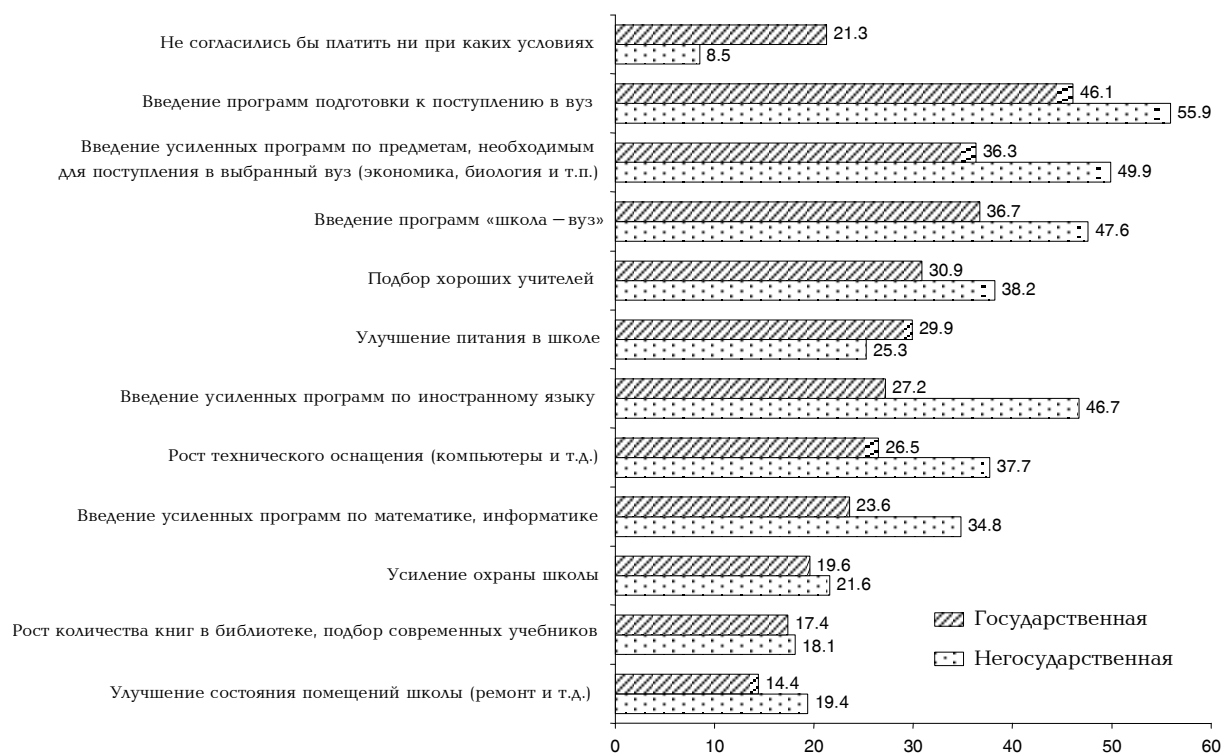
## 4.2. СРЕДНЯЯ ШКОЛА

Потенциальный платежеспособный спрос на образовательные услуги в государственных школах ниже, чем в негосударственных: если в первых не готовы платить за обучение или не согласились платить больше (в случае платного обучения) 20% родителей, то во вторых — 10%. Эта ситуация противоположна структуре спроса в детских садах. В негосударственных школах неудовлетворенный спрос выше практически по всем позициям, за которые родители готовы платить, однако ранжирование этих позиций в обоих типах школ примерно одинаково. При этом, как можно заметить, школа рассматривается родителями прежде всего лишь как ступень перед получением высшего образования, не имея самостоятельного значения: чаще всего родители готовы платить именно за то, что ребенок получит подготовку для поступления в вуз (введение программ подготовки к поступлению в вуз — 46–55%, введение усиленных программ по предметам, необходимым для поступления — 36–50%, введение программ «школа–вуз» — 36–48%). В частных школах остро стоит проблема усиленных программ по иностранному языку, за что готовы платить 47% родителей (в государственных — 27%). Усиленные программы по математике пользуются относительно меньшим спросом — 23–35%. Достаточно важной задачей является подбор хороших учителей — и в государственных школах (за это готовы доплачивать 31% семей), и, как ни странно это может показаться, в частных (38%), хотя более высокая зарплата могла бы позволить частным школам осуществить подбор высококвалифицированных кадров. Родители готовы платить за улучшение материально-технической базы: прежде всего это оснащение компьютерами и другими образовательными средствами (26–38%) и в гораздо меньшей степени — улучшение библиотечного фонда (около 18%) или состояния помещений (15–19%). Немалым резервом остается также улучшение охраны школы, за что готовы платить около 20% родителей.

Таким образом, важнейшим резервом перевода платежей из «серых» в «белые» является более активное включение школ в программы подготовки в вузы, если вместо частных репетиторов семьи смогут получать адекватную подготовку в стенах школы. Особенно важным это может стать в случае полноценного введения ЕГЭ, к сдаче которого в школе подготовить гораздо проще, чем к поступлению в вуз, так как, во-первых, ЕГЭ основан на школьной программе и, во-вторых, сдается по единой схеме, тогда как в разных вузах свои требования и разные экзамены.

Что касается величины возможной оплаты, то для большинства типов негосударственных школ она примерно в три-четыре раза превышает ту сумму, которую в среднем платят родители (в Москве в гимназии — 1.5 тыс. руб. при нынешних 400 руб., в обычной школе — 2.1 тыс. вместо 700 руб., в регионах 900 руб. вместо 250 в гимназиях и спецшколах и почти 800 руб. вместо 200 — в обычных школах, и только в селах и малых городах — 550 вместо нынешних 400 руб. в месяц). В то же время в негосударственной школе в Москве разница между реальной и потенциальной оплатой очень незначительна (всего на 200 руб. больше при нынешних 15.6 тыс. руб.), а в регионах она не превышает 15% нынешнего уровня (около 3.7 против теперешних 3.1 тыс. руб.).

Рис. 25. Условия, при которых семья согласна платить за обучение в школе или платить больше в платной школе (в процентах)

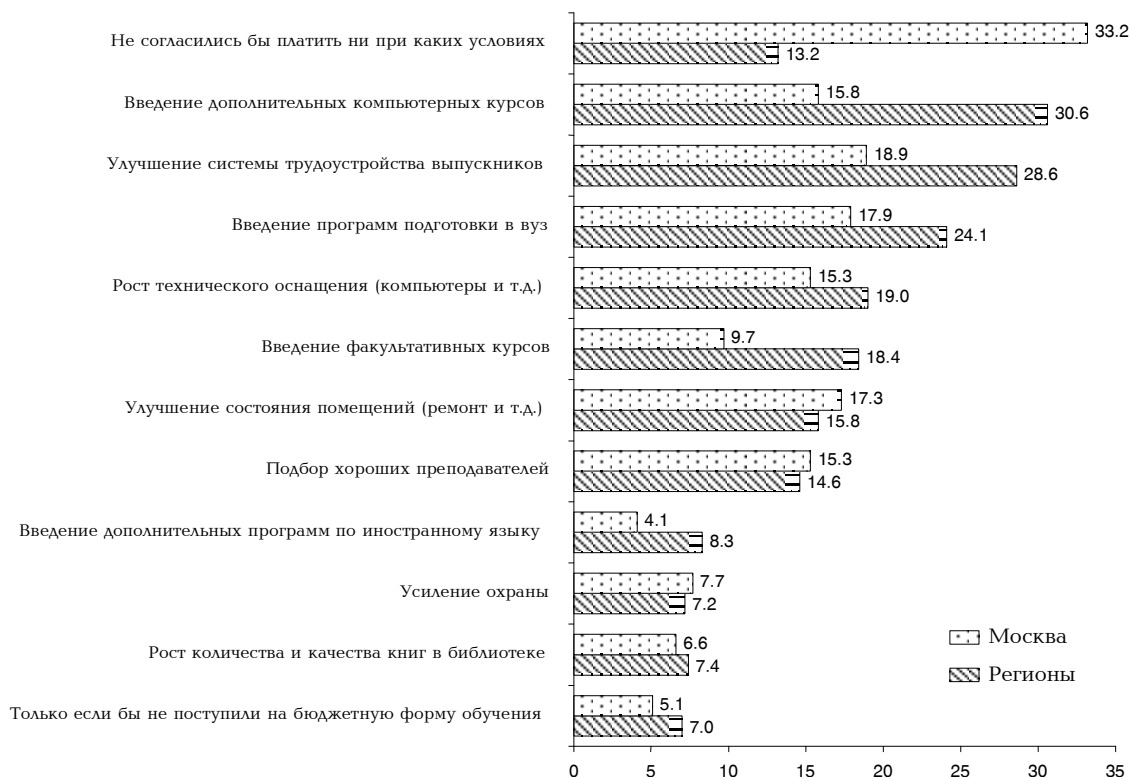


### 4.3. НАЧАЛЬНОЕ И СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Как можно заметить, в регионах начальное профессиональное образование обладает значительно большим потенциалом роста платежеспособного спроса на свои услуги, чем в Москве. Ранее мы видели, что в Москве и в настоящее время за учебу в ПТУ практически не платят, в отличие от регионов, где такие случаи все же встречаются. В Москве также значительно больше учащихся (33%), чем в регионах (13%) не согласились бы платить за свое обучение ни при каких условиях.

Это означает, что начальное профессиональное образование в Москве – прежде всего, выбор тех семей, которым не доступно платное профессиональное образование. В регионах три основные позиции, которые позволили бы привлечь учреждениям НПО дополнительные средства учащихся за предоставление образовательных услуг, – это введение дополнительных компьютерных курсов (31%), улучшение системы трудоустройства (28%), что часто связано с организацией производственной практики и налаживанием связей с предприятиями, а также введение программ подготовки к поступлению в вуз (24%). Достаточно высок спрос на улучшение технического оснащения, особенно компьютерами, и введение факультативных курсов (около 18%). Таким образом, в первую очередь речь идет о росте качества образовательных программ и их связи с трудоустройством. В Москве также преобладает спрос на улучшение системы трудоустройства и введение программ подготовки в вуз, однако он существенно ниже, чем в регионах (18–19%), особенно заметно отставание по спросу на обучение компьютерным навыкам, возможно, в силу лучшей обеспеченности молодежи Москвы компьютерами. Отметим, что среди учащихся НПО в дальнейшем собираются получать высшее образование как в Москве, так и в регионах около 50%. Таким образом, связи с вузами или, как это бывает в учреждениях СПО, зачисление после окончания на второй курс вуза, с которым имеется договор, действительно могли бы поднять спрос на поступление в ПТУ. Наименьший эффект с точки зрения введения оплаты за обучение в ПТУ имеют программы изучения иностранного языка и оснащение библиотеки.

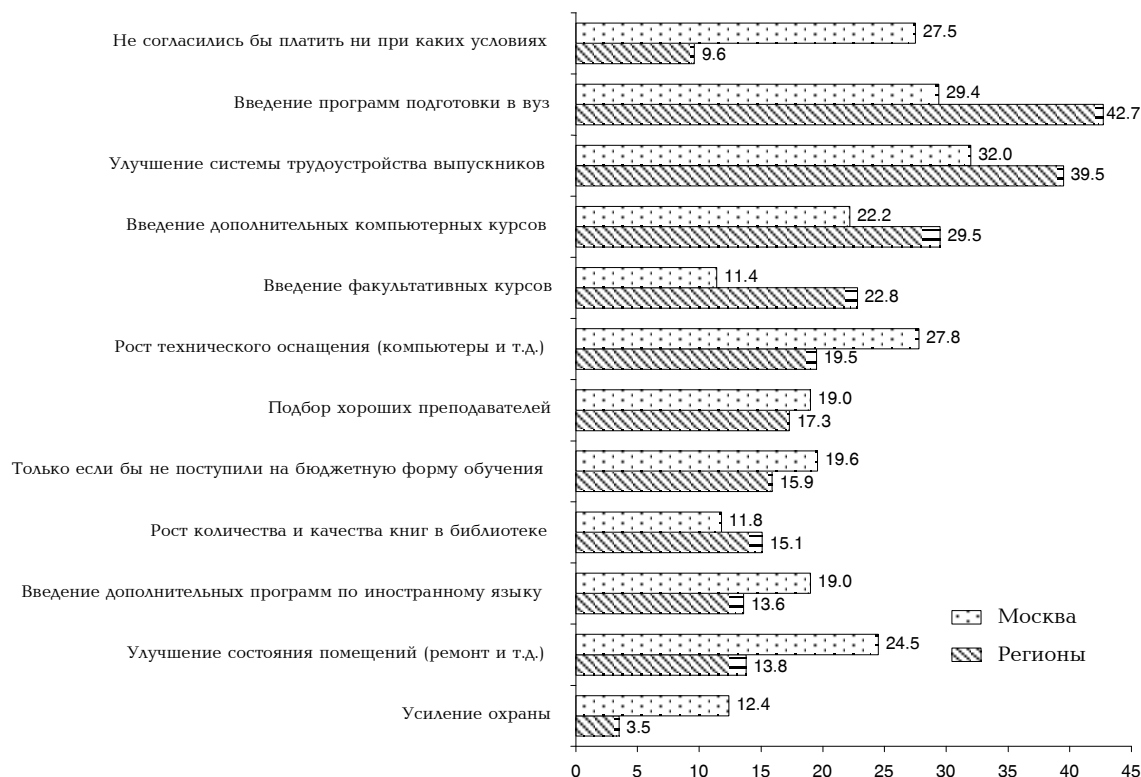
**Рис. 26. Условия, при которых семья согласна платить за обучение в ПТУ или платить больше при платном обучении (в процентах)**



На вопрос о максимальной потенциальной цене обучения в ПТУ в Москве ответили всего 3.6% учащихся, за год обучения средняя сумма — всего 3.5 тыс. руб.; в регионах реальную готовность платить выразили 15.5%, причем сумма за год обучения — около 7 тыс. руб.

Соотношение готовности платить за обучение в средних специальных учебных заведениях в Москве и в регионах примерно такое же, как и в ПТУ, хотя спрос несколько выше: в Москве не согласились бы платить ни при каких условиях 27%, а в регионах — менее 10% учащихся. Те же ведущие позиции по платежеспособному спросу занимают программы подготовки в вуз (42% в регионах, 29% в Москве) и улучшение системы трудоустройства (39% в регионах, 32% в Москве). Разумеется, это не удивительно, так как в Москве 84% учащихся учреждений СПО отметили, что в дальнейшем собираются поступать в вуз, а в регионах таких — 77%. Таким образом, сегодня среднее профессиональное образование в значительной степени является одним из каналов подготовки к поступлению в вуз и может привлекать средства населения на образовательные услуги в этой области. В целом спрос на отдельные виды повышения качества обучения или технического оснащения в ссузах выше, чем в ПТУ, а в регионах выше, чем в Москве (в Москве выше спрос на хороших преподавателей, программы по иностранному языку и компьютерное оборудование ссузов). Среди учащихся ссузов в Москве 14% смогли оценить, какую сумму они готовы заплатить за год обучения: в среднем она составила 17 тыс. руб. В регионах свой спрос сумели оценить 21% учащихся, причем они согласны на 10 тыс. руб. за год обучения. Довольно большое количество учащихся как учреждений НПО, так и СПО, при общей готовности платить за образование, не смогли определить ту сумму, которую согласилась бы платить их семья (около 70% учащихся ПТУ и 60% учащихся ссузов, готовых платить за образование).

**Рис. 27. Условия, при которых семья согласна платить за обучение в ссузе или платить больше при платном обучении (в процентах)**



#### 4.4. ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

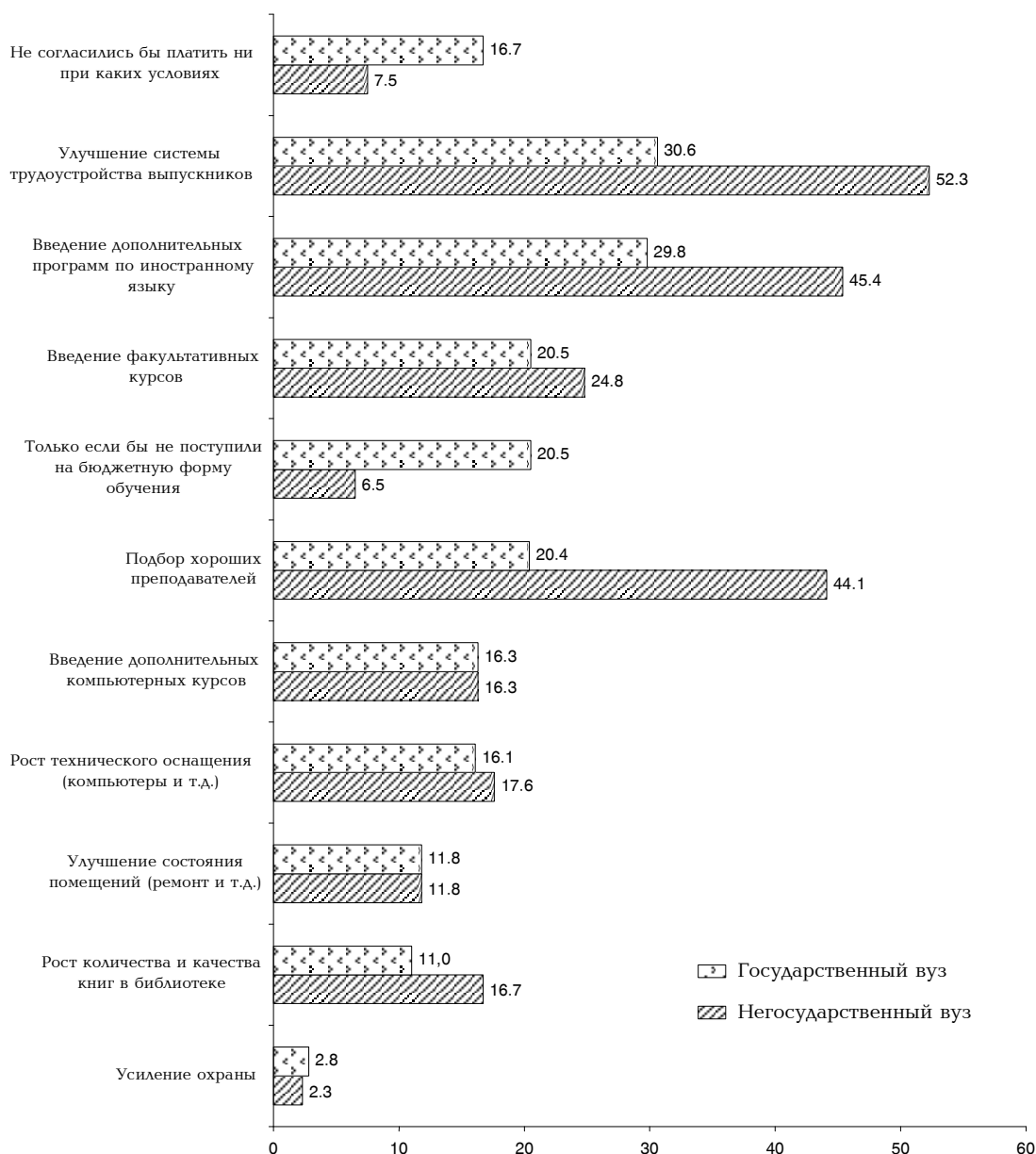
Наибольший спрос на платные услуги — в сфере высшего образования, что неудивительно, учитывая как бум высшего образования последних лет, так и то, что в настоящее время очень высокая доля студентов вузов (в том числе государственных) уже обучаются за плату, в отличие от школьников и учащихся системы среднего профессионального образования. Таким образом, уже складывается восприятие оплаты за высшее образование как нормы, а не исключительного явления. Кроме того, как показывают исследования последних лет, отдача от высшего образования (выражаемая в росте заработков) в настоящее время в России существенно превышает отдачу от других уровней образования. Это объясняет то, что лишь 15–17% учащихся государственных вузов не готовы платить за обучение ни при каких условиях, и только 3–6% учащихся негосударственных вузов не готовы платить больше.

В целом можно отметить, что как в Москве, так и в регионах спрос на платные дополнительные услуги или повышение качества основных услуг выше в негосударственных вузах. В первую очередь это касается улучшения системы трудоустройства, а значит, активности вузов в заключении договоров с предприятиями, устройстве ярмарок вакансий, стажировок и практики и т.д. На втором месте находится введение программ по иностранному языку (особенно в Москве и в негосударственных вузах), затем близкие позиции занимают подбор хороших преподавателей (особенно в негосударственных вузах Москвы), введение факультативных курсов по предметам, на которые есть спрос, и компьютерных курсов. Рост оснащения компьютерных классов, библиотеки, ремонт помещений гораздо менее актуальны.

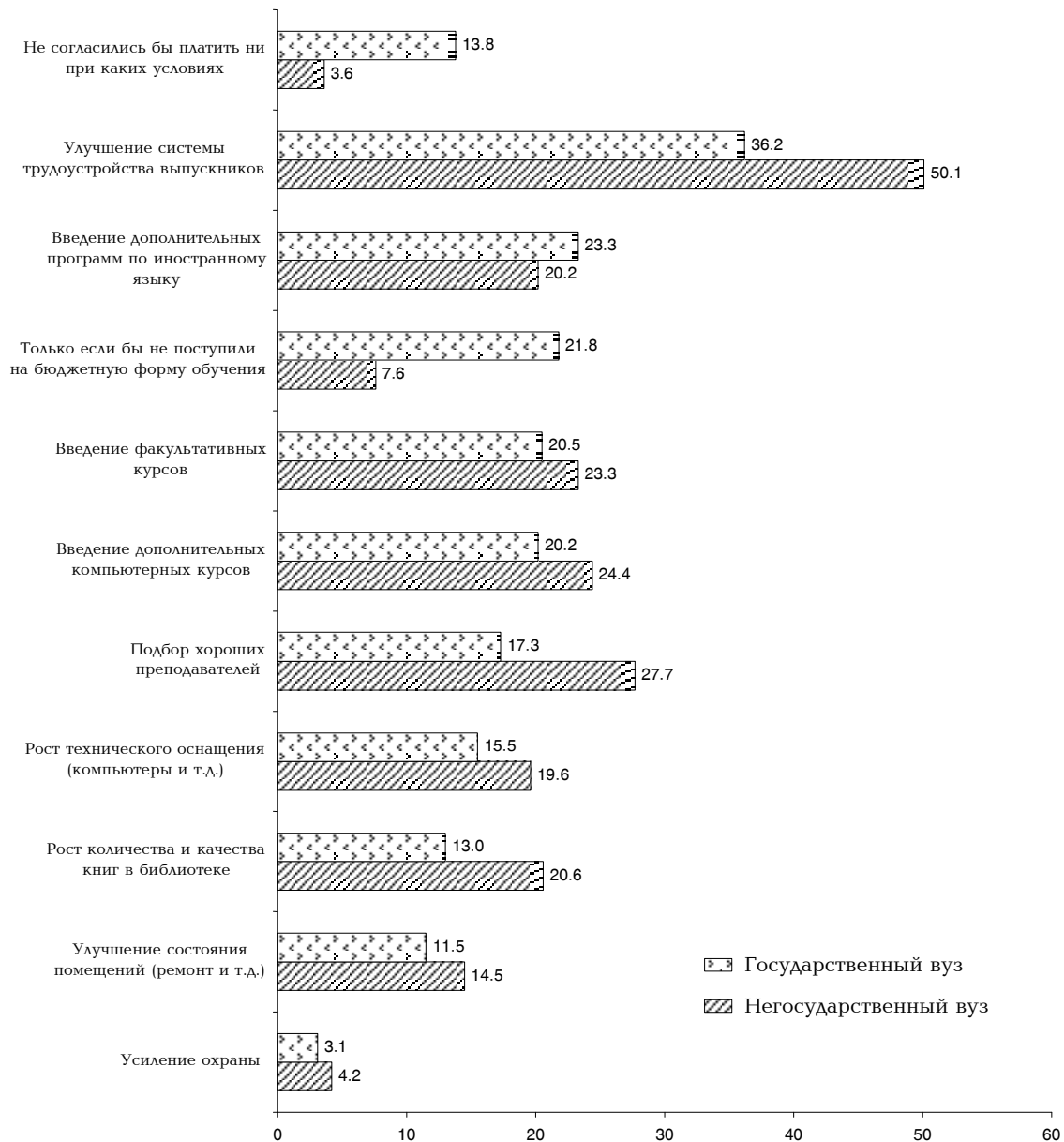
Студенты также хорошо могут оценить те деньги, которые готова заплатить их семья; затруднились ответить около 20% тех, кто считает возможным платить за обучение или платить больше, если они уже учатся за плату. Интересно, что хотя в настоящее время за свое обуче-

ние платят около 50% всех опрошенных студентов, а потенциальную сумму назвали 70%, средние значения сумм, которые реально заплатят коммерческие студенты и которые готовы платить все, очень близки. Так, в государственных вузах Москвы, где проводились опросы, реальная средняя оплата составляет около 68 тыс. руб. в год, а потенциальная — 55 тыс.; в негосударственном вузе Москвы — 45 и 49 тыс. руб. соответственно. В регионах студенты государственных вузов готовы платить 24 тыс. руб. в год при нынешней средней стоимости более 28 тыс. руб., а в негосударственных — 29 тыс. руб. при реальной 23 тыс. руб. в год. Как можно заметить, потенциалом увеличения оплаты обучения обладают только негосударственные вузы, при том, что сейчас оплата в них чаще всего ниже, чем в государственных для коммерческих студентов. В государственных вузах есть значительный резерв увеличения числа обучающихся за плату, однако сами суммы оплаты за обучение, видимо, близки к пограничным.

**Рис. 28. Условия, при которых семья согласна платить за обучение в вузе или платить больше при платном обучении (в Москве)**  
(в процентах)



**Рис. 29. Условия, при которых семья согласна платить за обучение в вузе или платить больше при платном обучении (в регионах)**  
(в процентах)



## 5. СПРОС НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ

Возможность оплатить обучение своего ребенка дает образовательный кредит. В настоящее время эти кредиты уже выдают как Сбербанк, так и коммерческие банки, однако пока они не очень распространены. У учащихся или их родителей на всех уровнях образования спрашивали о потенциальном спросе на такие образовательные кредиты.

Как оказалось, 57% родителей детсадовцев (49% — в Москве, 55% — в регионах) согласились бы на такой кредит при определенных условиях, причем большинство — для обучения в вузе (хотя понятно, что поступать в вуз их дети будут не ранее, чем через 11–15 лет, важность этого вопроса уже осознается). Однако и обучение в хорошей школе для некоторых родителей может стать объектом кредитования: в Москве 12% родителей полагают, что взяли бы кредит для обучения в школе, в регионах — 6.5%. Наименее популярны кредиты для обучения в ссузе — не более 2.5% родителей детей, посещающих детский сад, готовы взять такой кредит. В основном большинство родителей готовы рассматривать свои доходы, а не имущество, в качестве гарантии образовательного кредита (27% против 4% — среди желающих взять кредит), а также предполагают выплачивать его из своих доходов (46%), а не из будущих доходов ребенка (11%). Родители малышей в основном не смогли назвать сумму потенциального кредита и процент за него.

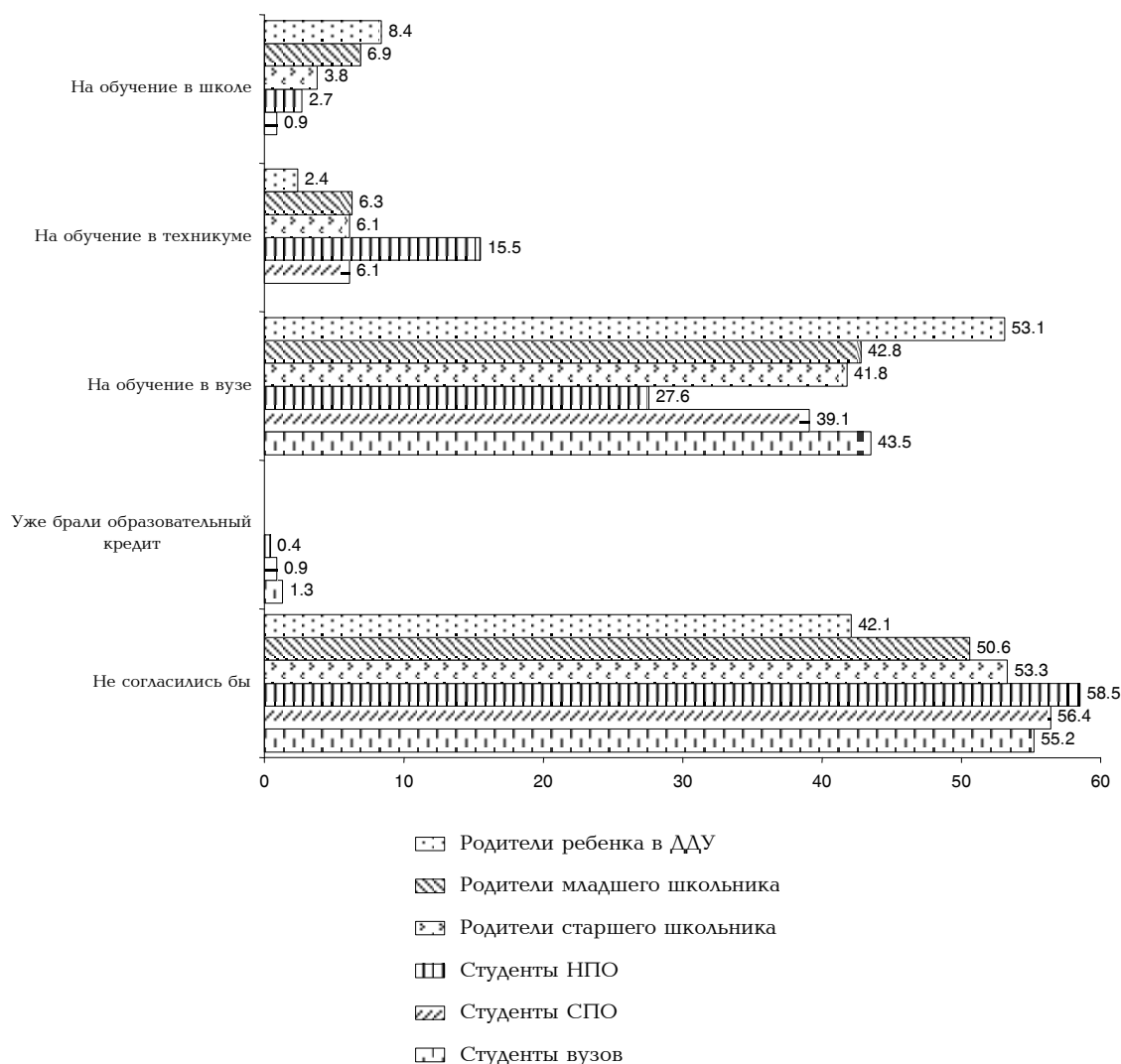
Около половины родителей школьников не готовы брать образовательный кредит.

Основной спрос предъявляется также на кредиты на высшее образование (42–43%), лишь незначительная доля хотела бы взять кредиты на обучение в ссузе (6%) и в школе (4% родителей в средней и старшей школе, 7% — в начальной школе). В регионах спрос на кредиты на высшее образование несколько ниже, чем в Москве, а на среднее специальное — выше. Оценка условий, на которых родители школьников хотели бы взять такой кредит, близка к оценкам родителей дошкольников: кредит предпочитают брать под гарантию доходов, а не имущества, а выплачивать из собственных доходов, а не будущих доходов ребенка. Это показывает устоявшиеся нормы в обществе, где обеспечение образования для детей входит в обязанности родителей, а не ложится на плечи самого ребенка. Наибольшие суммы кредита для обучения в вузе готовы брать в Москве: более 500 тыс. руб. в частной школе, более 250 тыс. руб. — в гимназиях, спецшколах и обычных школах. В регионах сумма такого кредита составляет 85 тыс. руб. в обычной школе и около 110 тыс. руб. в частной школе, в гимназиях и спецшколах. Около 80 тыс. руб. готовы брать в кредит в сельских школах и в малых городах. Разброс в потенциальных суммах на среднее профессиональное образование довольно высок, в Москве это около 90–100 тыс. руб., в регионах — 29 тыс. Потенциальные кредиты на школьное образование могли бы составить около 35 тыс. руб. в Москве и более 40 тыс. руб. — в регионах. Желаемый процент за кредит составляет от 7 до 9.

Меньше всего готовы брать образовательные кредиты студенты учреждений НПО и СПО, хотя лишь незначительно меньше, чем другие категории семей учащихся (56–58% не взяли бы такой кредит). При этом студенты ПТУ скорее склонны взять кредит для обучения в ссузе (9% в Москве, 16% в других регионах), чем в вузе (14% в Москве, 29% в регионах). Студенты СПО отдают предпочтение кредитам для обучения в вузе: 26% в Москве и 42% в регионах. Что касается условий получения кредита, то среди учащихся ПТУ и ссузов довольно велика доля тех, кто плохо ориентируется в разных возможностях и затрудняется ответить (около

40% тех, кто хотел бы взять кредит). Среди остальных преобладающим условием является возврат кредита из своих будущих доходов — 37–40% желающих взять кредит. Опора на родителей желательна не более чем для 15% студентов. Учащиеся ПТУ и ссузов в Москве не смогли также назвать сумму, которую они взяли бы в кредит для обучения в ссузе или в вузе: учащиеся ПТУ в регионах готовы взять для обучения в вузе 85 тыс. руб., а учащиеся ссузов — 90 тыс. руб., для обучения в ссузе — около 20 и 50 тыс. руб. соответственно.

Рис. 30. Готовность взять кредит для получения образования  
(в процентах)



Спрос на образовательные кредиты в вузе достаточно высок: согласились бы взять такой кредит, если бы устроили условия его получения, в регионах 47.3% в негосударственных вузах, 43.6% в государственных вузах; в Москве — 34.2% в негосударственных вузах и 40.2% в государственных. Средняя сумма кредита для обучения в вузе, на которую согласилась бы семья, в регионах составляет около 100 тыс. руб., в Москве — около 200 тыс. руб. (чуть меньше в государственном вузе, чуть больше — в негосударственном). Средний процент за кредит, который готова выплачивать семья студента, 7.4% — очевидно, что это значительно ниже, чем в реальности в банках. Заметим, что очень велика доля тех, кто не сумел назвать ни величину кредита, ни желаемый процент за него. Определить эти суммы смогли всего 10% студентов, поэтому для остальных такой кредит — понятие довольно абстрактное.

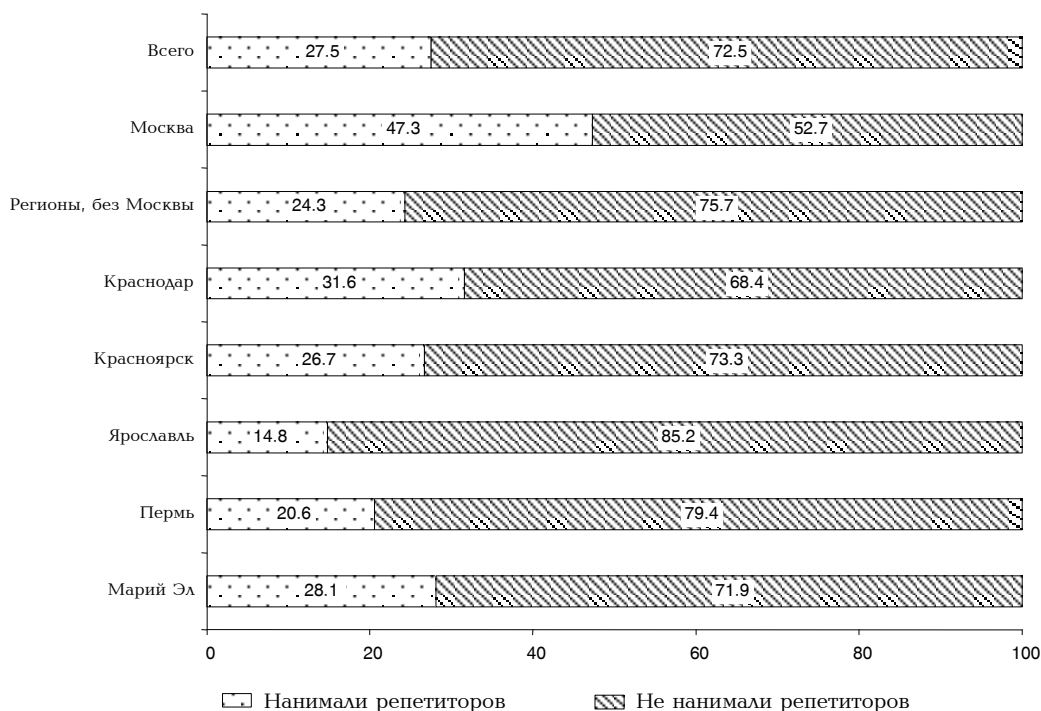


## 6. РАСХОДЫ НА ЗАНЯТИЯ С РЕПЕТИТОРАМИ

### 6.1. СРЕДНЯЯ ШКОЛА

Как показывают данные опроса родителей учеников средней и старшей школы, в целом по всем регионам с репетиторами занимаются не более трети школьников 5–11 классов (27.5%).

Рис. 31. Распространенность занятий с репетиторами в средней и старшей школе в 2004–2005 учебном году (в процентах)

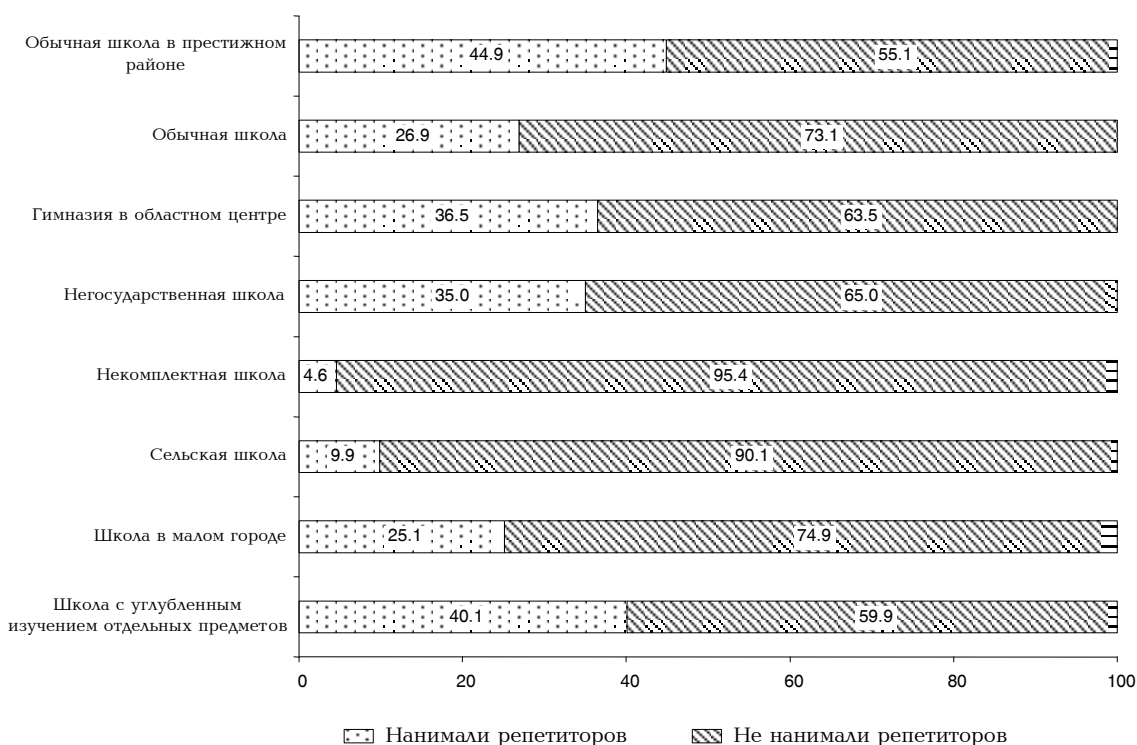


В целом региональные показатели довольно близки по значению к общероссийскому уровню, из общей картины заметно выбиваются лишь два региона — Москва и Ярославская область. В столице почти половина всех учащихся средней и старшей школы занимается с репетиторами (47.3%). В Ярославской области мало, вдвое меньше, чем в среднем по России, родителей нанимают своим детям-школьникам репетиторов (14.8%).

Дополнительно с репетиторами занимаются 44.9% школьников, обучающихся в обычных школах в престижных районах и 40.1% в школах с углубленным изучением отдельных предметов, 36.5% — в гимназиях в областных центрах и 35% в негосударственных школах. Занимаются дополнительно каждый четвертый ученик обычной школы (26.9%) и школьник, проживаю-

щий в малом городе (25.1%). И лишь каждый десятый школьник на селе (9.9%) и каждый двадцатый учащийся некомплектной школы (4.6%) занимаются с репетитором.

**Рис. 32. Нанимали репетиторов в 2004–2005 учебном году (в регионах)**  
(в процентах)



Основные причины, по которым родителям приходится нанимать своим детям — ученикам средней и старшей школы репетиторов, связаны с необходимостью подтянуть их по школьным предметам (12.1% в целом по России) или желанием расширить их знания в изучаемых областях (8.3%), а также для подготовки к поступлению в вуз (11.4%).

На общем фоне выделяется столица. В Москве ученики школ почти в полтора раза больше, чем в остальных регионах занимаются, чтобы подтянуть школьные предметы — 18.3% против 11.1% и в три раза больше, чтобы глубже изучить школьные предметы — 19.6% против 6.4%.

Данные показывают, что наибольшие затраты семей сопряжены с подготовкой школьников к вступительным экзаменам в вуз: в целом по стране эта сумма составляет 2789.1 руб. в месяц. 1945.3 руб. необходимо, чтобы подготовить ребенка к переходу в другую школу. Подготовка к поступлению в ссуз обходится родителям в 1625 руб.

Московские показатели значительно превышают общероссийские и региональные. В столице для подготовки школьника к поступлению в вуз необходимо тратить на репетиторов 8654.5 руб. в месяц — почти в шесть раз больше, чем в регионах (1503.8 руб.). Подготовка ребенка к переходу в другую школу обходится в 5175 руб. (в регионах — 1299.3 руб.), а к поступлению в ссуз — в 2000 руб. против 1531.3 руб. в регионах.

Рис. 33. Причины, по которым занимаются с репетиторами  
(в процентах)

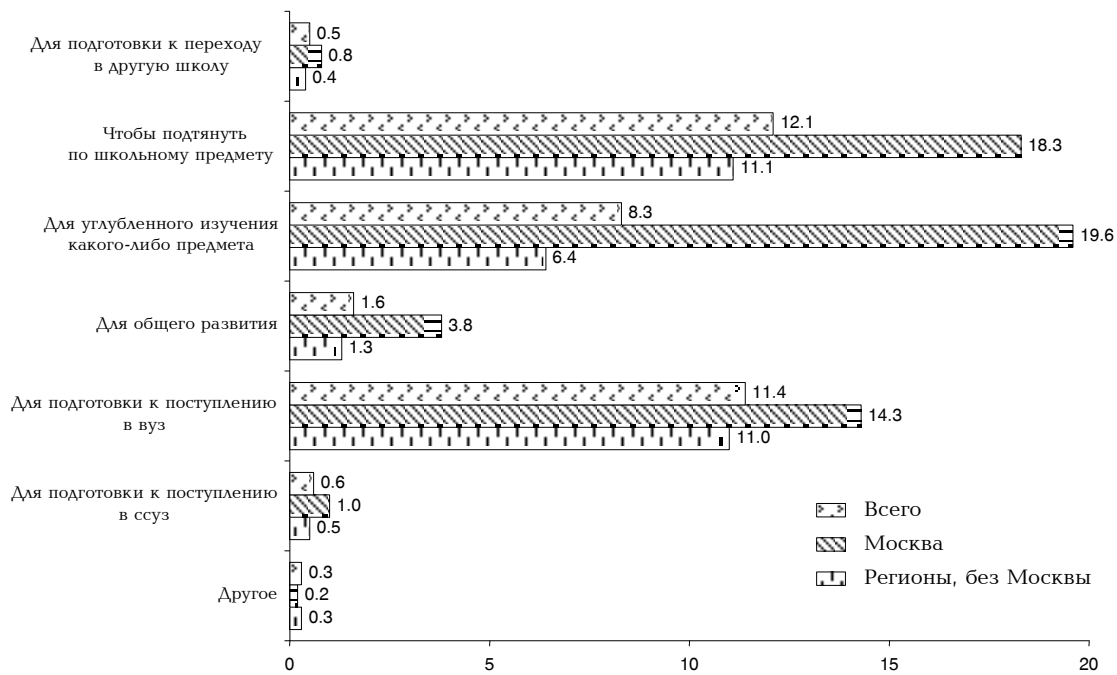
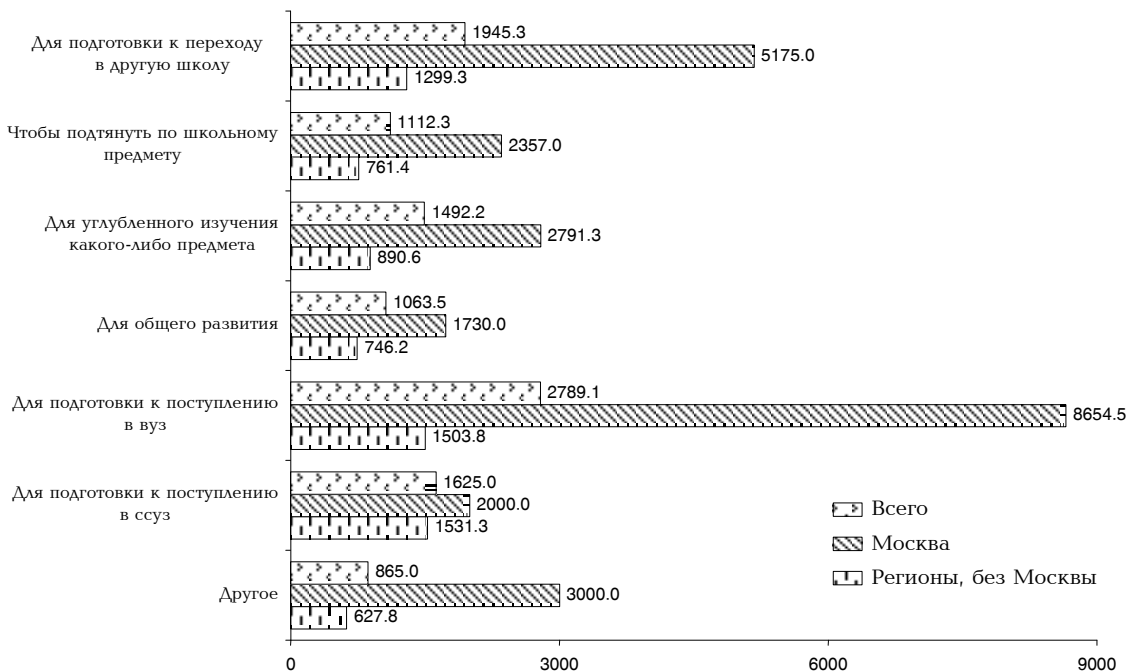


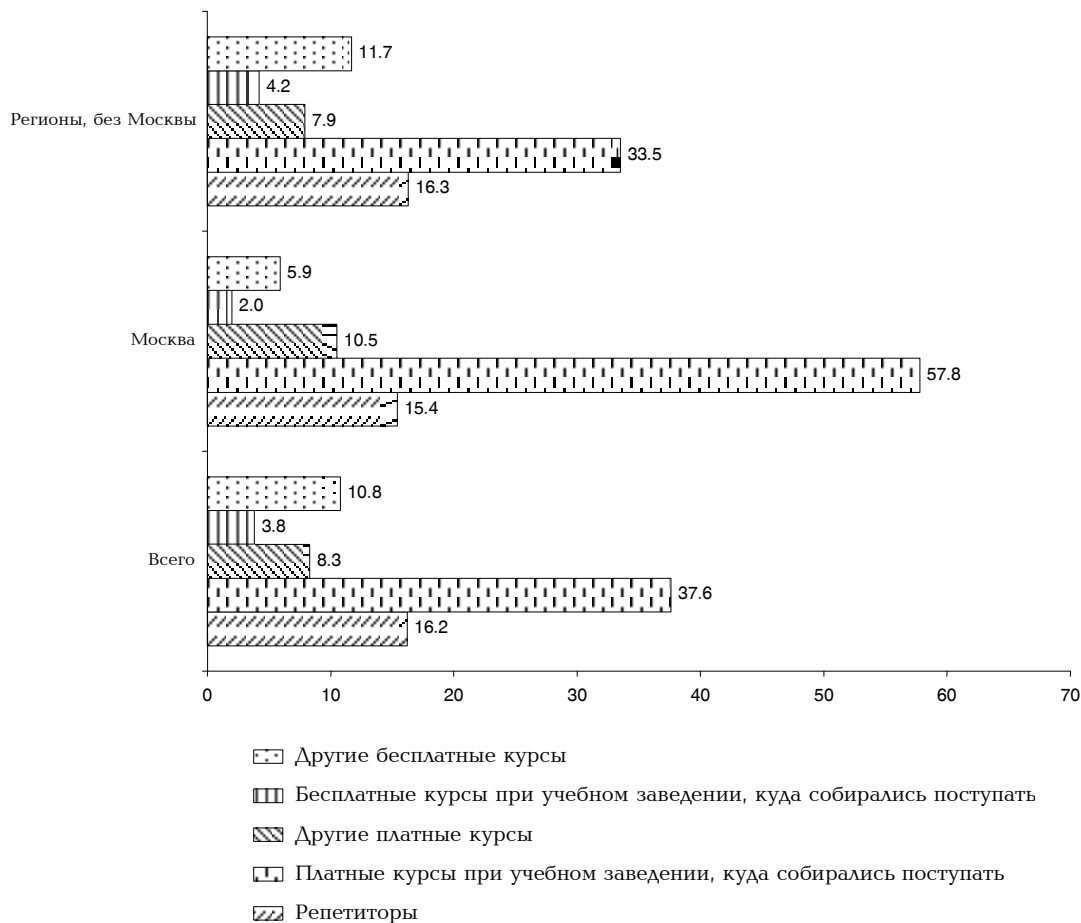
Рис. 34. Ежемесячные расходы на репетиторов  
(руб.)



## 6.2. СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Как свидетельствуют данные опроса, дополнительная подготовка к поступлению в техникум — почти такое же распространенное явление, что и подготовка к поступлению в вуз. Однако в данном случае явное предпочтение отдается платным курсам при учебном заведении, в которое собирается поступать абитуриент. Такую стратегию в свое время выбрали 37.6% нынешних учащихся техникумов (в Москве — 57.8%) (рис. 35).

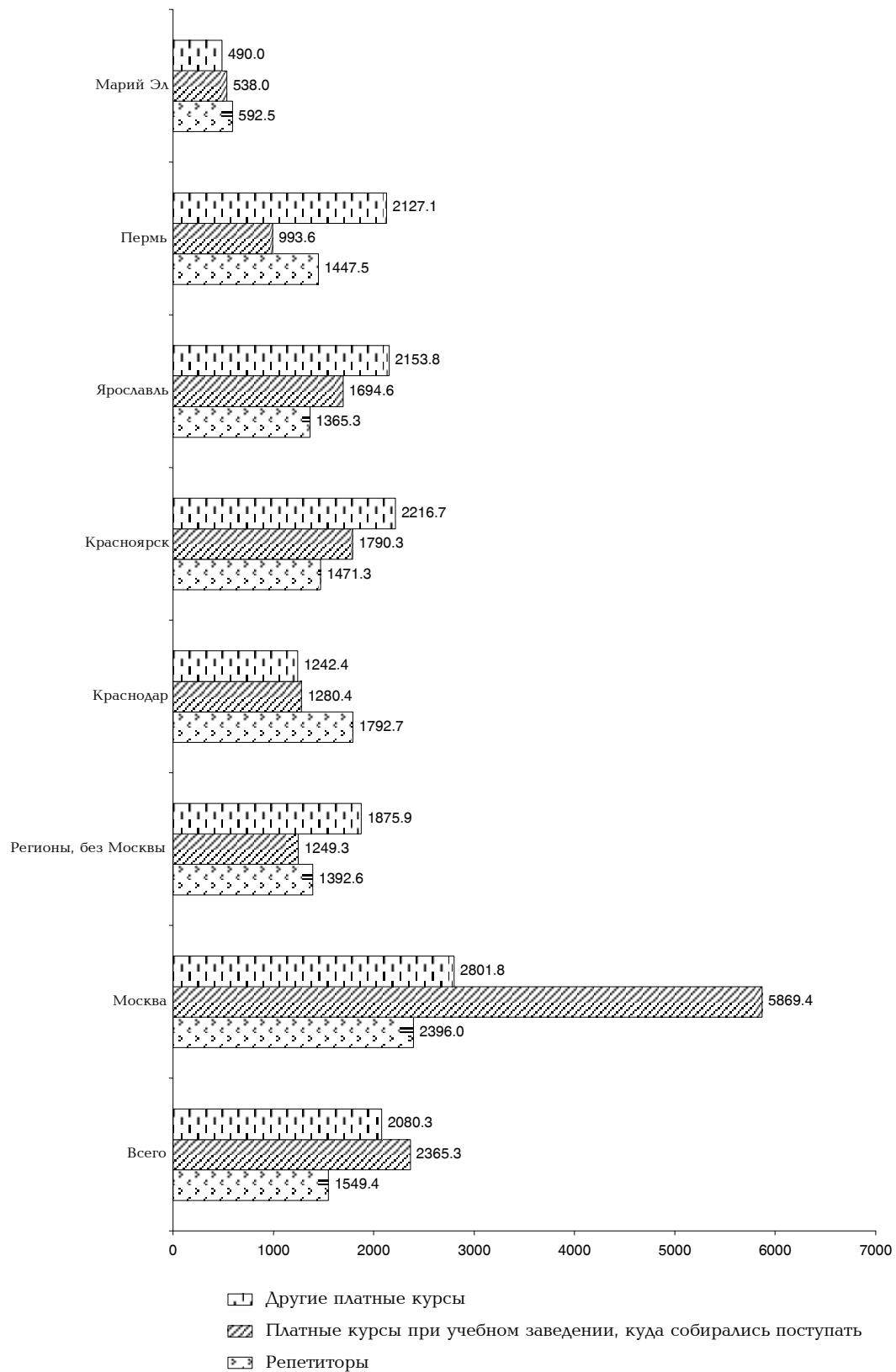
Рис. 35. Занимались перед поступлением в техникум  
(по данным опроса учащихся системы СПО; в процентах)



Обучение на платных курсах при выбранном техникуме оказывается и наиболее затратным из всех видов подготовки к поступлению (2365.3 руб. в месяц). На другие платные курсы семьям нынешних учащихся техникумов необходимо было тратить несколько меньше — 2080.3 руб., на репетиторов еще меньше — 1549.4 руб.

Заметно выделяются на общем фоне два региона — Москва и республика Марий Эл. В Москве эти суммы ожидаемо больше, чем в других регионах: родители москвичей вынуждены платить особенно много за курсы при техникуме, куда собирается поступать ребенок — 5869.4 руб. в месяц. В Марий Эл все виды подготовки — и курсы, и репетиторы — обойдутся менее 600 руб. в месяц (рис. 36).

Рис. 36. Ежемесячные расходы перед поступлением  
(по данным опроса учащихся техникумов; руб.)



Часть учащихся (6.7%) продолжают заниматься дополнительно, прежде всего с репетиторами, и во время учебы в техникуме. В Москве таких учащихся больше — 12.1%, а в Краснодаре и Ярославле — вдвое меньше в сравнении с общероссийским показателем (2.7% и 3.3% соответственно). В среднем по стране их затраты с начала учебного года составили 3899 руб. Учащиеся московских и пермских техникумов заплатили за услуги репетиторов больше остальных (5884.6 руб. и 4903.6 руб. соответственно), меньше всех потратили на эти цели учащиеся из Марий Эл — 752.8 руб. (рис. 37).

**Рис. 37. Численность учащихся техникумов и их расходы на дополнительные занятия с репетиторами в 2004–2005 учебном году (руб.)**

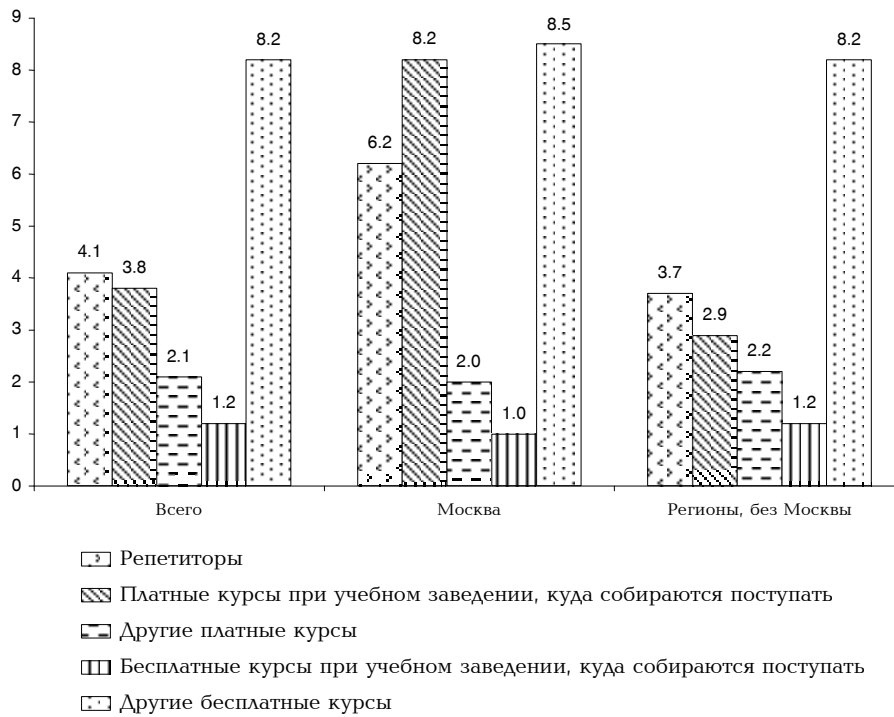


Исследование показало, что почти три четверти (78.2%) учащихся техникумов планируют получить высшее образование, еще 15.6% — не знают, будут ли они поступать в вуз, и только 6.2% определенно собираются ограничиться средним специальным образованием.

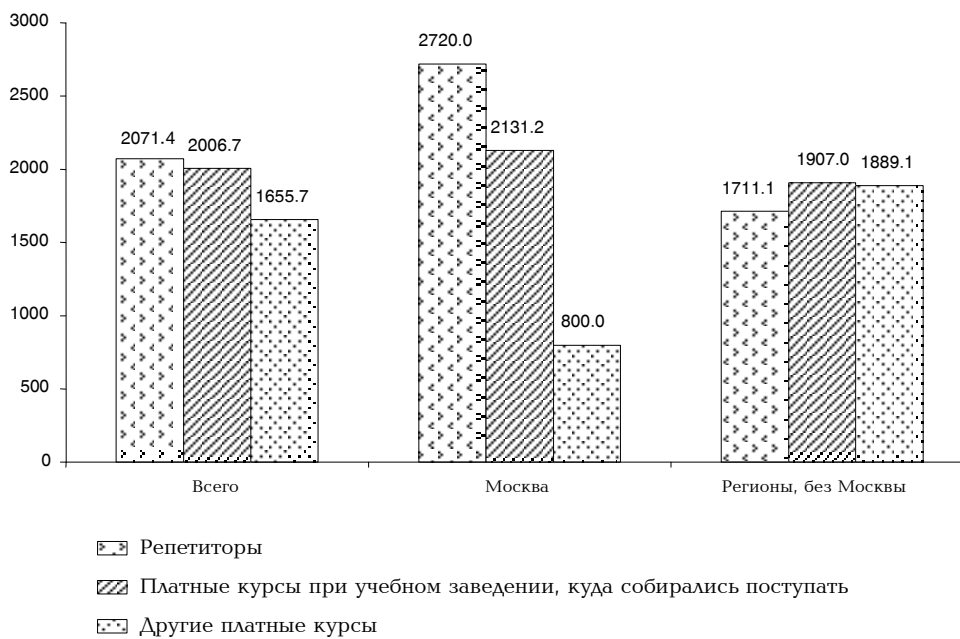
Дополнительной подготовкой к поступлению в вузы занимается относительно небольшая доля учащихся техникумов (рис. 38). Самая распространенная стратегия среди учащихся техникумов — занятия на бесплатных курсах, не находящихся в ведении выбранного вуза (в целом по России 8.2%). В Москве к этому добавляются еще и занятия на платных курсах при выбранном высшем учебном заведении (8.2%).

Затраты семей учащихся техникумов на оплату услуг репетиторов и платные курсы при вузе, куда собирается поступать ребенок, оказываются практически одинаковыми (репетиторы — 2071.4 руб. в месяц, курсы при выбранном вузе — 2006.7 руб.). Несколько меньшая сумма необходима на оплату других, внешних по отношению к выбранному вузу курсов (1655.7 руб.). Сравнение этих данных с данными по Москве и по регионам представляется интересным. На оплату курсов при выбранном вузе и в Москве, и в регионах нужна почти такая же сумма, что в целом по России (столица — 2131.2 руб., регионы — 1907 руб.). Тогда как услуги репетиторов стоят в Москве больше, чем в целом по стране (2720 руб.), а в регионах меньше — 1711.1 руб. А вот на оплату внешних курсов в столице необходима сумма всего в 800 руб., что меньше, чем в целом по стране и по регионам (1889.1 руб.) (рис. 39).

**Рис. 38. Занимаются подготовкой к поступлению в вузы**  
(по данным опроса учащихся техникумов; в процентах)



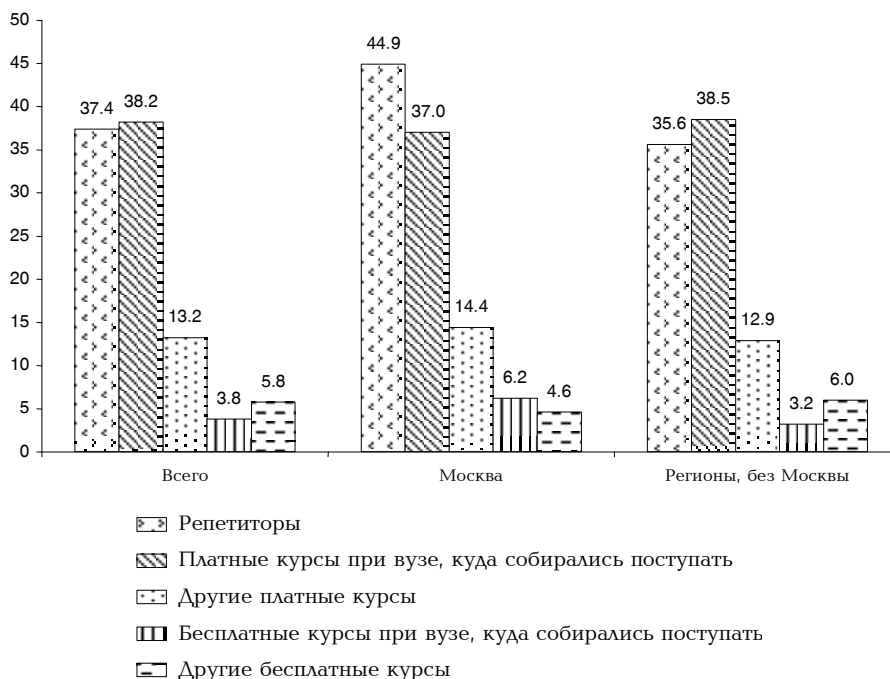
**Рис. 39. Ежемесячные расходы на занятия по подготовке к поступлению в вуз**  
(по данным опроса учащихся техникумов; руб.)



### 6.3. ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Как показывают результаты исследования, сегодня большинство абитуриентов и их родителей осознают необходимость дополнительной подготовки к поступлению в вузы. Самые распространенные стратегии — занятия с репетиторами или на платных курсах при вузе, куда планирует поступать абитуриент. Так, согласно данным опроса студентов высших учебных заведений, 37.4% из них перед поступлением занимались с репетиторами и 38.2% — на платных курсах при выбранном вузе. Интересным представляется тот факт, что часть учащихся сочетают два или, возможно, более вида подготовки (например, в Москве сумма превышает 100%) (рис. 40).

Рис. 40. Занимались перед поступлением в вуз  
(по данным опроса студентов вузов; в процентах)

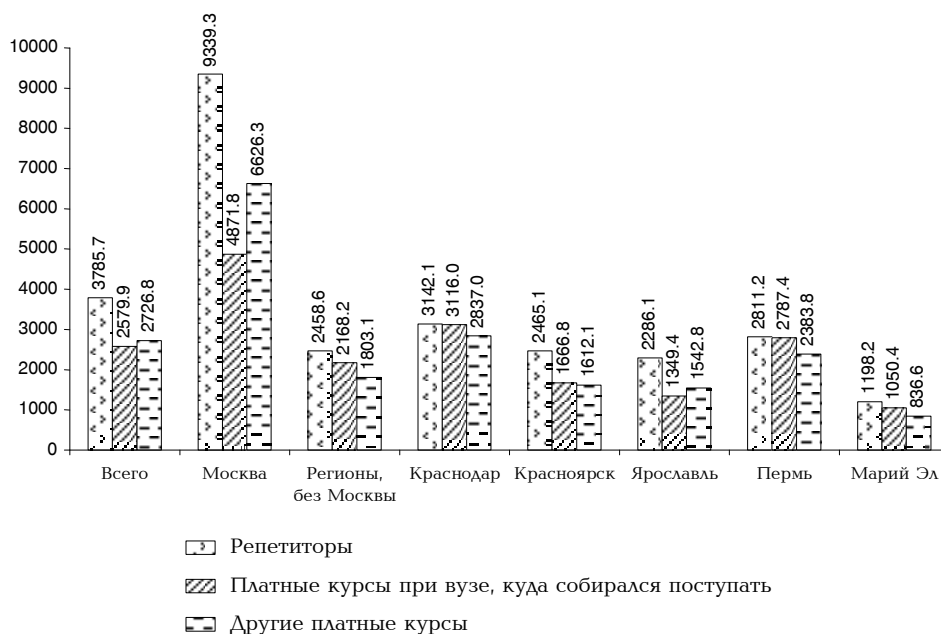


Оценки затрат семей нынешних студентов на репетиторов и платные курсы в год перед поступлением в зависимости от места проживания позволяют сказать, что в целом эти суммы являются сопоставимыми (за исключением Москвы) (рис. 41). В регионах без учета столичных показателей ежемесячные расходы таких семей составляли: на репетиторов — 2458.6 руб., на платные курсы при вузе, куда собирался поступать ребенок — 2168.2 руб., на другие платные курсы — 1803.1 руб. Родители москвичей были вынуждены платить в несколько раз больше: репетиторам — 9339.3 руб. в месяц, за курсы при выбранном вузе — 4871.8 руб., за другие курсы — 6626.3 руб. Данные также показывают, что в отличие от регионов в Москве затраты семей на различные виды подготовки не являются одинаковыми: расходы на частных репетиторов превышают расходы на оплату курсов в 1.5–2 раза.

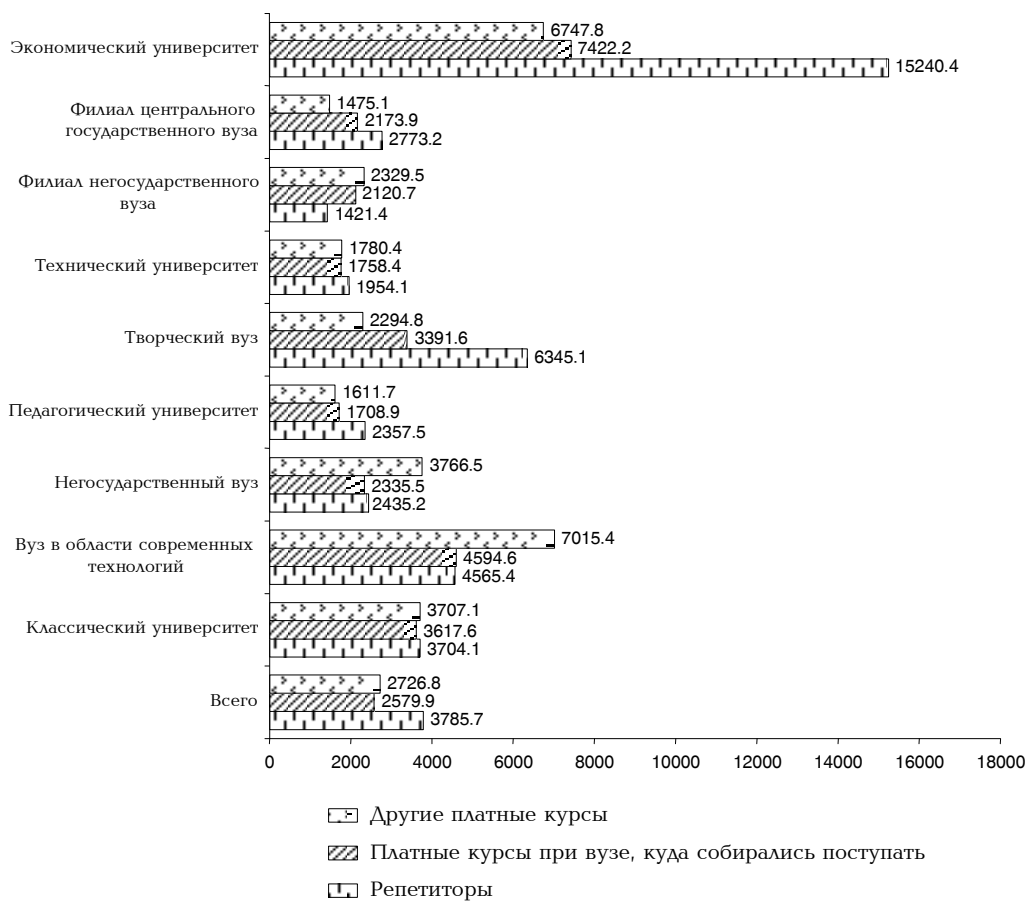
Анализ расходов семей нынешних студентов вузов на подготовку к поступлению в зависимости от типа высшего учебного заведения выявил некоторые особенности (рис. 42). Так, наибольшие затраты семей сопряжены с подготовкой к вступительным экзаменам в вузы экономического профиля. Чтобы подготовить ребенка к поступлению в вуз такой специализации, необходимо было тратить на занятия с репетиторами 15240.4 руб. в месяц, на платные курсы при вузе, куда ребенок планировал поступать — 7422.2 руб., на другие платные курсы — 6747.8 руб. Эти цифры в несколько раз превышают данные по другим вузам.



**Рис. 41. Ежемесячные расходы семей нынешних студентов в год перед поступлением по регионам (руб.)**



**Рис. 42. Ежемесячные расходы семей нынешних студентов в год перед поступлением по типам вузов (руб.)**



Наименьшие расходы связаны с подготовкой к поступлению в технические университеты. Все виды подготовки — и репетиторы, и курсы требуют менее 2000 руб. в месяц.

Также интересным представляется, что наибольшие расходы семей по подготовке ребенка в творческий вуз связаны с оплатой услуг репетиторов (6345.1 руб. против 3391.6 руб. за курсы при вузе и 2294.8 руб. — за другие курсы), а в вуз с подготовкой в области современных технологий — с оплатой внешних курсов (7015.4 руб. против 4565.4 руб. за репетиторов и 4594.6 руб. за курсы при выбранном вузе). Видимо, эти факты можно объяснить спецификой вступительных экзаменов и обучения в таких вузах.

Как свидетельствуют результаты исследования, частные уроки с репетиторами необходимы не только для того, чтобы поступить в вуз, но и для того, чтобы успешно учиться в нем. Так, в 2004–2005 учебном году дополнительно занимались с преподавателями (репетиторами) 10.1% студентов российских высших учебных заведений (рис. 43). Большинство региональных показателей близки к общероссийскому уровню, выделяются на общем фоне только Краснодарский край и Республика Марий Эл. В первом случае эта цифра больше в 1.5 раза, во втором — в 2 раза меньше. Приблизительно такое же соотношение сохраняется и в уровнях оплаты услуг репетиторов. В среднем по стране студенты вузов затратили в этом учебном году на оплату дополнительных занятий с преподавателями 5789.3 руб., в Краснодарском крае — 7068.1 руб., а в Марий Эл — 2409.1 руб. Однако самый высокий показатель все-таки в Москве — 10028.4 руб.

**Рис. 43. Численность студентов вузов и их расходы на репетиторов по регионам в 2004–2005 учебном году**



Анализ данных в зависимости от типа вуза показывает, что больше всего занимаются дополнительно студенты вузов экономического профиля (14.4%), и их затраты на репетиторов также больше, чем у студентов других вузов (21970.6 руб. с начала учебного года). Меньше всего прибегают к услугам репетиторов студенты творческих вузов (5.1%), однако, если не принимать в расчет экономические вузы, стоимость таких услуг (8126.1 руб.) несколько выше, чем в других высших учебных заведениях (рис. 44).

**Рис. 44. Численность студентов вузов и их расходы на репетиторов по типам вузов в 2004–2005 учебном году**

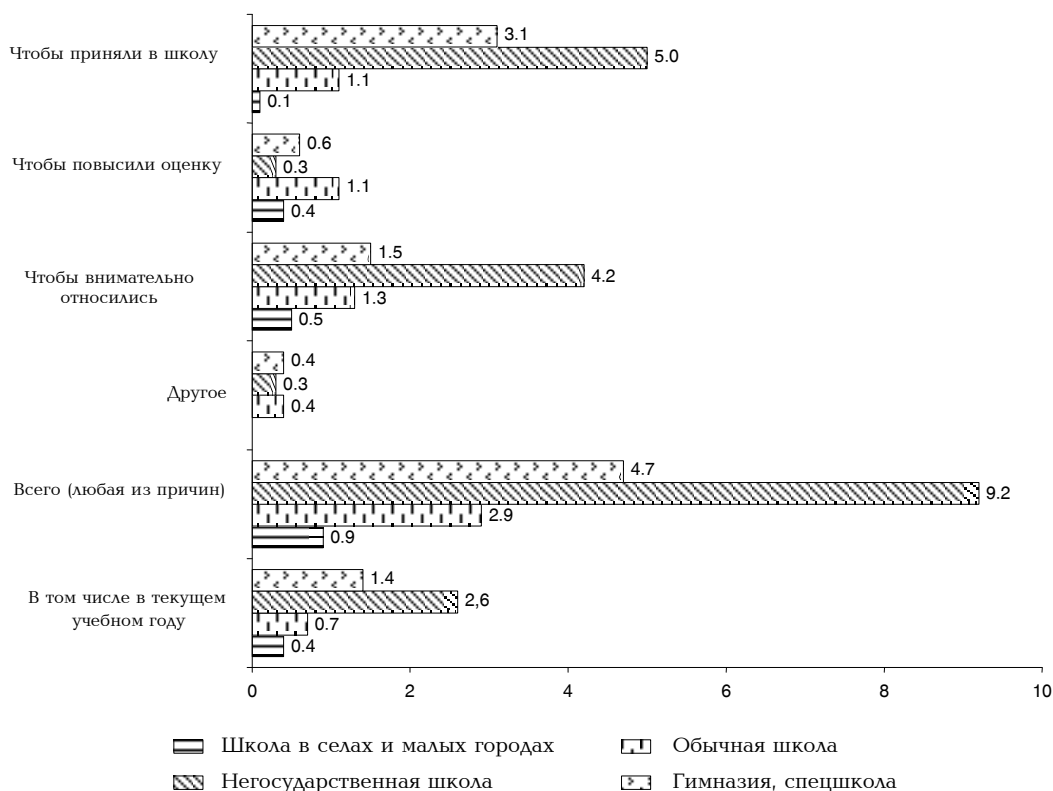


## 7. НЕФОРМАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

### 7.1. Средняя школа

Не секрет, что на всех уровнях образования в той или иной степени дают взятки. Оказалось, что около 3.5% родителей школьников в течение всего времени обучения в школе сталкивались с «неформальной оплатой» за те или иные виды льгот для своего ребенка, в том числе 1% — в текущем учебном году. Больше всего, как можно заметить, распространены взятки в негосударственных школах (10% родителей приходилось их давать в регионах и 6% — в Москве), несколько меньше — в гимназиях и спецшколах (около 4.5%), практически нет взяток в школах сел и малых городов. Наиболее часто давали взятку за поступление в школу, особенно частную, в гимназию или спецшколу. В негосударственных школах практикуются неформальные платежи за внимательное отношение к ребенку. Отметки почти не являются поводом для дачи взятки. Средняя сумма взяток одного родителя в текущем учебном году составила в Москве более 5.5 тыс. руб., в регионах — более 2.7 тыс. руб.

Рис. 45. Неформальные платежи в школах  
(в процентах)

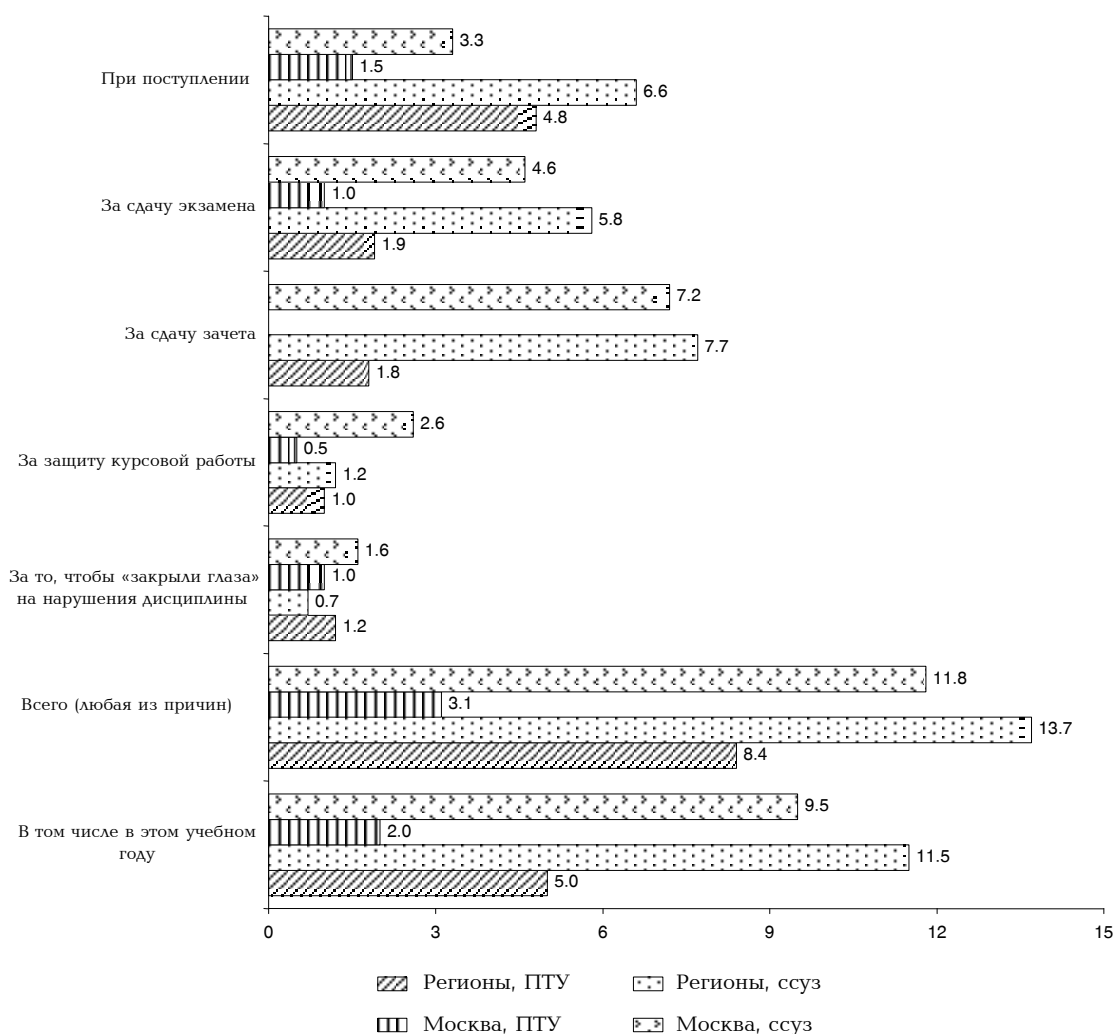


## 7.2. НАЧАЛЬНОЕ И СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Вместе с ростом уровня образования растет и доля учащихся (или их семей), дающих взятки. При этом взятки более характерны для регионов, чем для Москвы. Так, если в московских ПТУ — это всего 3.1%, а в регионах — 8%, то в ссузах Москвы — почти 12%, а регионов — 13.5%. Подавляющая часть этих платежей пришлась на текущий учебный год, что понятно, так как обучение в ПТУ и ссузах, как правило, не превышает двух лет. В учреждениях начального профессионального образования чаще всего дают взятку при поступлении, что удивительно, так как по закону в ПТУ обязаны принимать всех, подавших заявление. Остальные взятки в ПТУ незначительны. В учреждениях СПО в регионах практически одинаково распространена плата за поступление, за сдачу экзаменов или зачетов — около 6–7% учащихся сталкивались с такой необходимостью. В московские ссузы взятку за поступление дают реже, в основном оплачивают зачеты и экзамены.

Зато в техникумах и средних профучилищах Москвы сумма взятки в текущем учебном году самая большая: более 4 тыс. руб., тогда так в московских ПТУ и в регионах она не превышает 600–900 руб.

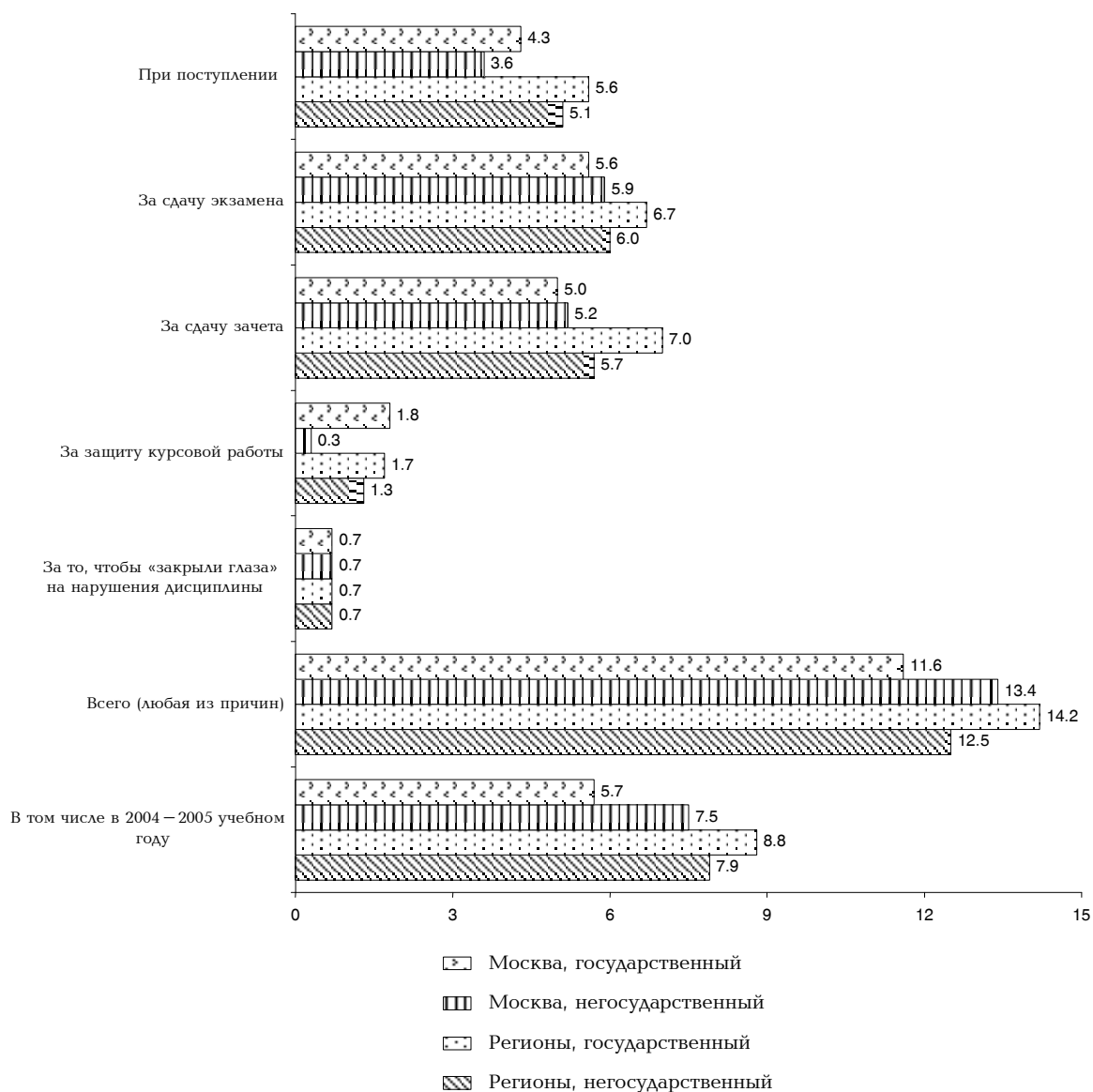
Рис. 46. Неформальные платежи в ссузах, ПТУ (в процентах)



### 7.3. ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

В среднем в российских вузах, где проводились опросы, как оказалось, более 13% студентов когда-либо давали взятки. Этот уровень чуть выше в государственных вузах в регионах и чуть ниже в государственных вузах в Москве. Чуть более половины этих платежей приходится на текущий учебный год. Примерно равные доли (около 6%) студентов платили за сдачу зачета или экзамена. Расхождения между Москвой и регионами, государственными и негосударственными вузами незначительны. Несколько меньше (4–5%) платили за поступление в вуз, причем, как ни странно, в том числе в негосударственные вузы, где и так платное обучение. Правда, суммы, выплаченные в текущем учебном году студентами негосударственных вузов заметно ниже, чем государственных: в Москве это соотношение составляет 1.3 тыс. руб. против 10 тыс., в регионах — 3.3 тыс. против 6.2 тыс. руб. Тем не менее указанные суммы очевидно меньше средней взятки за поступление в вуз. Поэтому есть вероятность, что студенты не знают о том, что родители платили за их поступление или не хотят называть выплаченные суммы.

Рис. 47. Неформальные платежи в вузах  
(в процентах)



## 8. ПЛАНЫ УЧАЩИХСЯ

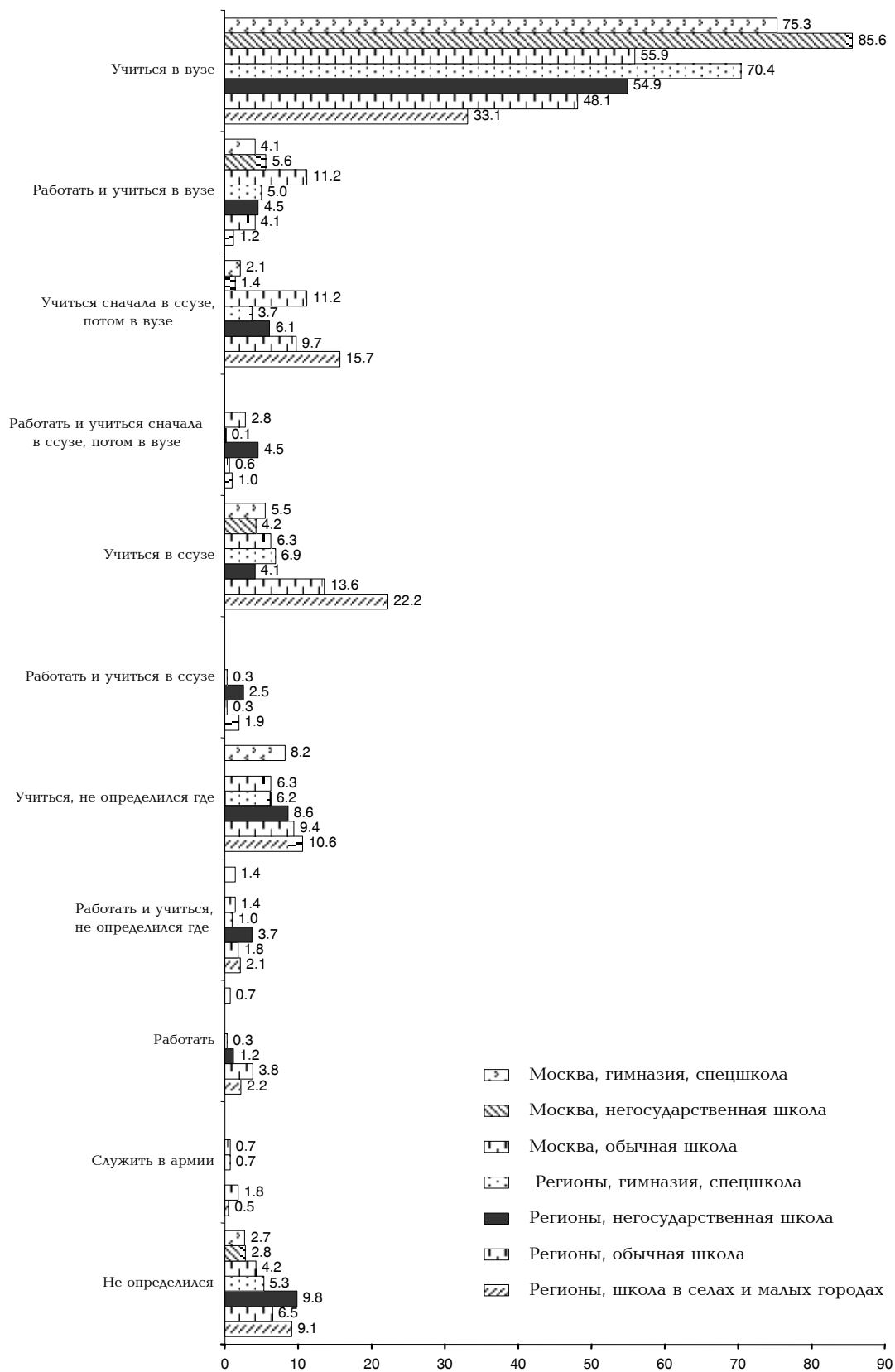
### 8.1. СРЕДНЯЯ ШКОЛА

Как показывает подавляющее большинство исследований последних лет, школьники все больше ориентируются на получение высшего образования. Опросы родителей школьников подтвердили эти тенденции, хотя ориентация на высшее образование весьма различна в разных типах школ.

Если в гимназиях и спецшколах в Москве и в регионах собираются поступать на дневное отделение вуза 70–75% старшеклассников, а в частных школах Москвы и того больше – 85%, то в обычной школе Москвы, а также в частных в регионах эта цифра составляет 55–56%, в обычных школах в регионах – 48%, а в школах в селах и малых городах – всего 33%. Еще примерно по 5% учащихся 8–11 классов всех школ собираются учиться в вузе и одновременно работать, кроме обычных московских школ, где эта доля составляет 11%, и сельских школ (не более 1%). Очевидно, что учеба на вечернем и заочном отделениях более доступна для учащихся, так как туда легче поступить, а заработки во время обучения позволяют снизить альтернативные издержки.

Для достаточно большой доли школьников из обычных, сельских и школ в малых городах путь в вуз лежит через систему среднего профессионального образования (10–15%), что тоже повышает доступность высшего образования, так как позволяет получить необходимую подготовку, для жителей малых городов и сел – переехать в город ближе к вузу, а также в связи с тем, что у многих ссузов есть договоры с вузами. Однако для 22% учащихся в селах и малых городах, а также 13% – в обычных школах в регионах прослеживается ориентация на завершение образования на среднем профессиональном уровне. Еще около 10% пока не определились, где именно хотят учиться, а 5% вообще не знают своих планов (или о них не знают родители). Неудивительно, что всего несколько процентов старшеклассников собираются сразу после школы идти работать, да и то исключительно из обычных и сельских школ. Еще меньше собираются идти в армию.

Рис. 48. Планы учащихся 8–11 классов после окончания школы  
(в процентах)





## 8.2. СТУДЕНТЫ ВУЗОВ

Для большинства студентов вузов в регионах высшее образование означает завершение учебы, 67% из них собираются выйти на рынок труда. Еще почти 15% хотят устроиться на работу, но совмещать ее с продолжением образования, а 3,8% — только учиться дальше. В Москве ориентация на продолжение образования существенно выше: примерно по 42% собираются как завершить образование, так и продолжать учиться после окончания вуза, хотя и одновременно выйти на работу. 7,1% собираются только учиться, не обременяя себя работой. Служить в армии чаще готовы в регионах: 2,7% (против 1,1% в Москве). Очень незначительная доля — менее полпроцента — не хочет ни учиться, ни работать. Немало и неопределившихся — 7% в Москве и 10 в регионах. Определенно собираются работать по специальности 35% выпускников вузов, еще 35% полагают, что это возможно, но не обязательно. 10–12% не собираются следовать полученной в вузе специальности, особенно велика эта доля в педагогическом университете и в вузе с профилем подготовки в области современных технологий.

Ожидания нынешних студентов в отношении их вероятной будущей заработной платы сразу после окончания вуза достаточно высоки, причем различия между государственными и негосударственными вузами незначительны. Москвичи полагают в среднем, что смогут зарабатывать около 24 тыс. руб., студенты регионов — около 12 тыс. руб., хотя разброс мнений довольно велик. Студенты экономического университета в Москве полагают, что смогут получать около 30 тыс. руб. в месяц, вуза с подготовкой в области современных технологий — 25,5 тыс. руб., студенты педагогического вуза рассчитывают только на 7,3 тыс. руб.

## 9. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Модели образовательных стратегий строятся на основании целей, которых стремятся достичь студенты при помощи высшего образования, и уровня требований, предъявляемых ими к будущей работе. При этом выделяют четыре основных этапа:

- определение структуры представлений студентов о целях при получении высшего образования;
- определение структуры требований студентов к будущей работе;
- сопоставление целей в высшем образовании с уровнем притязаний студента к будущей работе (модели образовательных стратегий);
- определение влияния структуры представлений об образовательных стратегиях в целом на наиболее типичные действия индивида (реальные образовательные стратегии).

Для выявления основных приоритетов в высшем образовании и работе респондентам предлагалось по 5-балльной шкале оценить важность по каждой из предложенных целей получения высшего образования и характеристик будущей работы.

*Построение признакового пространства* (структуры) представлений о целях получения высшего образования и требованиях к работе проводилось с помощью метода **факторного анализа**. Процедура анализа сжимает данные, описанные количественными переменными, в малое число факторов. Полученные в ходе анализа факторы не отражают предпочтения конкретных групп студентов, однако позволяют эффективно и очень наглядно представить структуру оценок, учитывая влияния на фактор каждой отдельной переменной.

Для построения *моделей образовательных стратегий* использовался метод **кластерного анализа**. Кластерный анализ является описательной процедурой: он сжимает данные в классификацию объектов и не позволяет сделать никаких статистических выводов, но в то же время дает возможность изучить «структуру совокупности». В нашем случае, когда основным требованием является устойчивость и воспроизводство социальных практик, входящих в жизнь учащихся, использование данного метода представляется наиболее адекватным.

### 9.1. СТРУКТУРА ЦЕЛЕЙ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В ходе исследования респондентам предложили оценить по 5-балльной шкале степень важности каждой из предложенных целей получения высшего образования. Полученные данные позволяют нам, во-первых, упорядочить цели получения высшего образования по степени их важности для респондента и, во-вторых, выделить группы общих целей, обозначив, таким образом, общую структуру формирования целей.

Вопрос звучал следующим образом: оцените, пожалуйста, насколько для вас важно (от 1 — совсем не важно, до 5 — очень важно) в результате вашей учебы получить:

- диплом о высшем образовании, независимо от престижности и уровня знаний;

- профессию, с которой легко найти работу;
- возможность продолжить образование (аспирантура и т.д.);
- умение работать на компьютере;
- знание иностранного языка;
- опыт работы на предприятии, в организации;
- навыки аналитического мышления;
- высокий уровень теоретических знаний;
- профессиональные практические навыки;
- диплом с высокими оценками по предметам;
- высокооплачиваемую профессию;
- умение переучиваться, овладевать новыми знаниями;
- диплом престижного учебного заведения;
- навыки работоспособности и ответственности;
- полезные контакты, связи.

В результате факторного анализа выделили четыре группы целей (факторов), объясняющие 54% дисперсии. Рассмотрим каждый из факторов более подробно.

#### **Фактор 1. Инвестиции в профессиональные знания и навыки (ПЗ и Н)<sup>1</sup>.**

Этот фактор включает в себя такие цели при получении образования, как овладение навыками аналитического мышления, работоспособности и ответственности. Важными целями являются также получение профессиональных практических навыков и высокий уровень теоретических знаний. Чуть менее важную роль играет стремление к саморазвитию, обозначенное как умение овладевать новыми знаниями и навыками. Можно сказать, что данный фактор объединяет в себе наиболее яркие и характерные черты профессионалов—аналитиков, для которых важно получить хорошую базу теоретических знаний и профессионального опыта, а также воспитать в себе определенные профессиональные качества (ответственность, работоспособность). Фактор включает показатели открытости учащегося новым знаниям и готовности их принять.

#### **Фактор 2. Инвестиции в базовые навыки и опыт (БН и О).**

Фактор объединяет в себе желание получить минимум знаний и навыков, необходимый сегодня практически в любой сфере деятельности. Прежде всего, речь идет о таких целях, как овладение иностранным языком, умение работать на компьютере. Следующими по значимости целями являются опыт работы на предприятии и получение «правильной» профессии, т.е. такой, с которой будет легко найти работу. В целом фактор отражает стремление приобрести минимальный уровень практических навыков, требуемый сегодня любым работодателем. Речь уже не идет о стремлении к саморазвитию и профессионализму, как в первом случае. Достижением является просто наличие опыта работы.

#### **Фактор 3. Инвестиции в статус образования и профессии (СО и П).**

Фактор, в первую очередь, характеризуется таким показателем, как важность получения диплома о высшем образовании, причем ключевое слово здесь — именно диплом, который является основной целью получения образования и может иметь престижность за счет уровня вуза. Другой группой целей является налаживание контактов и связей в ходе обучения и получение высокооплачиваемой профессии. В целом фактор ориентируется на статусные характеристики образования и получаемой профессии. В первом случае показателем престижа образования является диплом, во втором — статус получаемой профессии.

---

<sup>1</sup> Здесь и далее в скобках указаны сокращения, которые будут использованы в таблицах далее.

#### Фактор 4. Инвестиции в продолжение образования (ПО).

Этот фактор объединяет в себе всего две цели получения высшего образования: возможность продолжить образование и диплом с хорошими оценками по изучаемым предметам. Это означает, что в отличие от предыдущего случая (см. фактор 3), наиболее важным является приобретение базы знаний для продолжения обучения на более высоких уровнях, что требует качественной подготовки, гарантом которой является диплом.

Факторные нагрузки представлены в таблице.

Таблица 2

**Цели получения высшего образования**  
(факторные нагрузки)

Цели получения образования	Фактор			
	ПЗ и Н	БН и О	СО и П	ПО
Навыки аналитического мышления	<b>0.706</b>	0.205	-0.146	0.153
Навыки работоспособности, ответственности	<b>0.692</b>	0.061	0.267	0.122
Профессиональные практические навыки	<b>0.637</b>	0.206	0.129	0.020
Высокий уровень теоретических знаний	<b>0.605</b>	-0.043	-0.039	0.402
Умение переучиваться, овладевать новыми знаниями, навыками	<b>0.581</b>	0.168	0.088	0.135
Умение работать на компьютере	0.163	<b>0.766</b>	0.105	0.049
Знание иностранного языка	0.149	<b>0.748</b>	-0.014	0.255
Опыт работы на предприятии, в организации	0.505	<b>0.520</b>	0.099	0.027
Профессия, с которой легко найти работу	0.073	<b>0.517</b>	0.485	0.003
Диплом о высшем образовании, независимо от престижности и уровня знаний	-0.111	-0.031	<b>0.606</b>	0.093
Диплом престижного учебного заведения	0.225	0.142	<b>0.606</b>	0.320
Полезные контакты, связи	0.442	0.114	<b>0.529</b>	-0.111
Высокооплачиваемая профессия	0.190	0.447	<b>0.508</b>	-0.086
Возможность продолжить образование (аспирантура и т.д.)	0.172	0.123	-0.044	<b>0.773</b>
Диплом с высокими оценками по предметам	0.149	0.091	0.287	<b>0.721</b>

Таким образом, в структуре представления студентов старших курсов о целях получения высшего образования можно выделить четыре общих направления (фактора):

- инвестиции в профессиональные знания и навыки;
- инвестиции в базовые навыки и опыт;
- инвестиции в статус образования и профессии;
- инвестиции в продолжение образования.

Далее мы рассмотрим, какие требования к работе существуют в представлении студентов, каков сегодня их уровень притязаний.

## 9.2. СТРУКТУРА ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О БУДУЩЕЙ РАБОТЕ

Работа (занятость) является целью второго порядка. Она задает тот уровень притязаний, на который ориентируется индивид при выходе на рынок труда.

В ходе исследования респондентам предложили оценить по 5-балльной шкале степень важности каждой из предложенных параметров будущей работы. Вопрос звучал следующим образом: оцените, пожалуйста, насколько для вас важно в вашей будущей работе (от 1 – совсем не важно, до 5 – очень важно):

- высокая заработная плата;
- возможность карьерного роста;
- престижность работы;
- хороший коллектив;
- хорошие условия труда на рабочем месте;
- свободный график работы;
- возможность зарубежных поездок;
- близость работы к дому;
- интересная, содержательная работа;
- возможность получать новые знания, умения;
- соответствие работы вашим способностям, склонностям;
- достаточность свободного времени;
- возможность работать дома.

Результатом факторного анализа стало выделение четырех групп факторов, объясняющих 62% дисперсии, что является довольно хорошим показателем. В табл. 2 представлено распределение факторных нагрузок. Рассмотрим основные требования к будущей работе.

#### **Фактор 1. Свободное творчество (СТ).**

Этот фактор включает в себя, прежде всего, пространственно-временные характеристики работы. Другими словами, наиболее важными параметрами работы в данном случае являются график и место работы, а точнее свободный график работы и возможность работать дома. Следующие значимые показатели — достаточность свободного времени и близость работы к дому. Дополняет эту группу желание путешествовать за рубеж «по делам». В рамках подобного представления о работе такой показатель, как возможность карьерного роста, оказывается не важен. В целом фактор характеризует отсутствие пространственно-временных ограничений в работе и перспективы деловых поездок и путешествий, заменяющих перспективы карьерного роста.

#### **Фактор 2. Интерес и личностный рост (ИЛС).**

Эту группу составляют показатели, характеризующие такие аспекты работы, как возможность получать новые знания и умения. Другое требование состоит в том, что работа должна быть интересной и содержательной. Кроме того, она должна соответствовать способностям и склонностям учащегося. Зарплата при этом отходит на последнее место. Эта группа показателей объединяет в себе некоторые характеристики призвания и профессии. С одной стороны, работа, отвечающая требованиям, является интересной и соответствует склонностям индивида, с другой — открывает новые горизонты для личностного роста.

#### **Фактор 3. Статусный рост (СР).**

Фактор объединяет в себе совокупность требований к статусным атрибутам деятельности: высокая заработная плата, возможность карьерного роста, престиж. Причем это должна быть работа в офисе, ни в коем случае не дома. На этот раз рассмотренные показатели напоминают знаменитую триаду «деньги, власть, престиж».

#### **Фактор 4. Условия труда (УТ).**

Фактор является самым маленьким, так как объединяет в себе только два требования к работе: хороший коллектив и условия труда на рабочем месте. Причем совершенно не важно, будет ли на работе возможность зарубежных поездок. Этот фактор включает в себя, с одной стороны, требования к соблюдению прав работника, с другой — желание работать в приятной атмосфере хорошего коллектива, т.е. отражает ценность социальной защиты работника и комфорта на рабочем месте.

**Требования к будущей работе**  
(факторные нагрузки)

Характеристики будущей работы	Фактор			
	СТ	ИЛС	СР	УТ
Свободный график работы	<b>0.774</b>	0.105	0.065	0.055
Возможность работать дома	<b>0.751</b>	0.077	-0.033	0.031
Достаточность свободного времени	<b>0.749</b>	0.077	0.057	0.184
Близость работы к дому	<b>0.672</b>	0.078	0.050	0.227
Возможность зарубежных поездок	<b>0.522</b>	0.327	0.363	-0.239
Возможность получать новые знания, умения	0.131	<b>0.822</b>	0.092	0.070
Интересная, содержательная работа	0.087	<b>0.801</b>	0.065	0.174
Соответствие работы вашим способностям, склонностям	0.115	<b>0.651</b>	0.029	0.214
Возможность карьерного роста	-0.066	0.169	<b>0.806</b>	0.067
Высокая заработная плата	0.071	-0.087	<b>0.771</b>	0.120
Престижность работы	0.151	0.118	<b>0.707</b>	0.236
Хороший коллектив	0.137	0.254	0.191	<b>0.783</b>
Условия труда на рабочем месте	0.217	0.235	0.233	<b>0.739</b>

Таким образом, в структуре требований студентов старших курсов к будущей работе можно выделить четыре общих направления (фактора):

- свободное творчество;
- интерес и личностный рост;
- статусный рост;
- условия труда.

### **9.3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ УЧАЩИХСЯ: ТИПОЛОГИЯ И ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ**

Выделение основных типов образовательных стратегий студентов было выполнено с помощью процедуры кластерного анализа. Исходными переменными выбраны факторы, отражающие структуры представлений о высшем образовании и требований к будущей работе. Можно выделить восемь групп студентов, представляющих восемь разных типов стратегий.

Мы будем определять стратегии на основании пар наиболее характерно выраженных факторов. Для более детального описания моментов, а также в случае повторения комбинаций, будем использовать значения следующих по значимости пар факторов.

#### **Стратегия 1. Самореализация в профессиональной сфере.**

Стратегия отражает стремление реализовать себя в работе, что требует развития в ходе обучения определенных профессиональных навыков, в частности таких, как работоспособность и ответственность. Данный паттерн отражает университетский подход к образованию, что предполагает получение хорошей теоретической базы и навыков самоорганизации. Важной характеристикой этой стратегии являются не формальные показатели профессионализма, а его исключительно содержательная составляющая. Это работа над собой и в первую очередь для себя. В будущей занятости главным становится дальнейшее профессиональное развитие. Уровень заработка и перспективы карьерного роста значения не имеют.

## **Стратегия 2. Избегание деятельности (вечный студент).**

Студенты, придерживающиеся этой стратегии, считают необходимым продолжить образование. Все прочие цели не имеют значения. Также крайне низок уровень требований к будущей работе. Единственно важное условие – пространственно-временные характеристики работы, прежде всего график. Это стратегия людей либо не готовых выйти на рынок труда, либо сознательно избегающих этого. В некоторой степени стратегия отражает аскетический взгляд ученых на мир, однако отсутствие стремления к развитию и личностному росту не позволяет идентифицировать представителей данного типа стратегии с искателями истины. Скорее речь может идти о так называемых вечных студентах, не очень заинтересованных в дальнейшем образовании, но и не готовых посвятить себя работе.

## **Стратегия 3. Направленное развитие.**

Стратегия этого типа объединяет людей, ориентированных на карьерный рост, и характерна для 10% совокупности. Последователи этой стратегии обладают минимальным уровнем таких универсальных навыков и знаний, как владение иностранным языком, умение работать на компьютере и опыт работы по специальности. В то же самое время представители данного кластера имеют высокий уровень требований к предстоящей работе: им важно иметь хороший заработок и перспективы роста. Пока они еще к этому не готовы, но уже инвестируют в полезные контакты и связи. Главным способом достижения поставленной цели выступает направленное развитие за счет получения хорошего диплома и продолжения образования. Возможно, это стратегия людей, ориентированных на обучение за счет фирмы, готовящей кадров «под себя». Как следствие – требование к удобному графику работы, как минимум, на период обучения.

## **Стратегия 4. Экспертный подход.**

Наиболее разносторонне развитые студенты предпочитают именно эту стратегию, которая включает в себя несколько временных перспектив. Конечной целью является успешная карьера, предполагающая высокий доход. Чуть менее важной характеристикой работы является перспектива самореализации. В процессе образования важно заработать высокий статус. Это предполагает инвестиции в диплом, действительно отражающий уровень знаний будущего выпускника. Стратегия предполагает серьезную работу над собой. С одной стороны – это твердая уверенность в необходимости продолжать образование, с другой – готовность совмещать работу и учебу, что отражают высокие требования к пространственно-временному характеру занятости. Это стратегия людей, желающих быть в гуще событий и занимать при этом позицию независимого эксперта высокого уровня.

## **Стратегия 5. Самоопределение в карьере.**

Студенты, придерживающиеся этого типа стратегии, хотели бы в будущем сделать успешную карьеру. При этом в ходе обучения основные инвестиции направлены в развитие универсальных базовых знаний и навыков, а также на формирование сети неформальных контактов и связей как в вузе, так и на временной работе. В отличие от стратегии направленного развития (стратегия 3), эта отрицает желание продолжать образование и предполагает поиск себя (самоопределение) в ходе будущей деятельности. Это стратегия самоуверенных людей или людей, имеющих хорошую «страховку» на случай неудач в работе. Главное для них – хороший заработок и перспективы, остальное – вопрос времени.

## **Стратегия 6. Воспитание дипломированного специалиста.**

Исходит скорее из условий и возможностей существующей ситуации, которые формируют затем требования к работе. Наиболее важным в образовании является становление профессиональных навыков и качеств. Это обязательно должно быть подтверждено сертификатом, что, в свою очередь, повышает уровень требований к условиям труда. Уровень дохода и престиж не имеют весомого значения, в то время как наличие социальных гарантий и хороший коллектив являются обязательными. Скорее всего, поиск работы осуществляется в ходе обуче-

ния, о чем свидетельствует важность такого параметра, как инвестиции в формирование сети полезных контактов и связей.

#### **Стратегия 7. Инвестиции в «корочку».**

По внешним проявлениям этот тип стратегии похож на предыдущий (стратегия 6). Главной целью является получение диплома о высшем образовании, опыт работы и налаживание полезных контактов и связей. Важные параметры в работе – условия труда и хороший рабочий коллектив. Однако главное отличие состоит в высоком уровне требований к перспективам карьерного роста и оплате труда. Стратегия отрицает необходимость профессионального развития, апеллируя к необходимости получения лишь базовых знаний и навыков. Это ставка только на диплом и контакты, которыми удалось обзавестись в ходе обучения.

#### **Стратегия 8. Профессиональная карьера.**

В отличие от стратегии 1, которая предполагает, прежде всего, внутреннее удовлетворение от работы, эта стратегия ориентируется на внешние показатели статуса как образования, так и профессии, обладая как наиболее высоким уровнем требований, так и наибольшим числом инвестиций. В первом случае показателями престижа являются статус диплома учебного заведения, во втором – перспективы роста на рабочем месте и уровень дохода. Отличие от стратегии 4 состоит в отсутствии стремления к продолжению образования. Это стратегия людей, чувствующих уверенность в себе «здесь и сейчас» и готовых выйти на рынок труда сразу после окончания вуза. Если описать стратегию в целом, то можно говорить о том, что главными требованиями в работе являются условия труда и возможность самореализации, в меньшей степени важны статусные характеристики работы. В свою очередь, целью получения образования становится всестороннее развитие личности. Это попытка взять максимум от образования с целью в дальнейшем достичь успеха в профессиональной сфере.

Таким образом, можно выделить минимум восемь образовательных стратегий, основанных на различных комбинациях представлений о целях получения образования и требованиях к будущей работе. Далее мы рассмотрим характерные особенности учащихся и их действий в рамках каждой из выбранных стратегий.

### **9.4. ХАРАКТЕР ДЕЙСТВИЙ ГРУПП УЧАЩИХСЯ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ РАЗЛИЧНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ**

Реальные образовательные стратегии – это поведение студентов в ходе обучения на основании существующей в их сознании структуры представлений об образовании и работе. Особенности поведения индивида и его семьи связаны с выбором стратегических направлений в образовании, таким образом, можно определить, кто является наиболее типичным носителем той или иной образовательной стратегии.

#### **Стратегия 1. Самореализация в профессиональной сфере.**

Эта стратегия типична для студентов всех категорий вузов. Ей могут отдавать предпочтение как учащиеся естественно-научных (17%), так и гуманитарных направлений (от 15 до 26% в зависимости от типа вуза). Это стратегия людей, посвятивших себя учебе: отличников (23%) и других студентов, показывающих высокие результаты в учебе (19%). Они наименее активны в повседневной жизни (доля студентов с низкой и крайне низкой степенями активности превышает 40%), но в то же время довольно независимы материально (доля полностью независимых студентов составляет 13,7%, что является наиболее высоким показателем по сравнению с другими группами). Основным проявлением их активности является работа (временная или регулярная), в 41% случаев связанная с получаемой специальностью.

Типичные представители студентов, придерживающихся этой стратегии, уверены в уровне своих знаний и чувствуют себя довольно комфортно, поэтому при возникновении сложной



стей с поиском работы они скорее (20.8% случаев), чем учащиеся, выбравшие другие стратегии, будут ждать, пока не найдется устраивающий их вариант.

### **Стратегия 2. Избегание деятельности (вечный студент).**

Наиболее типичными носителями данного типа стратегии являются студенты технических (27.1%) и педагогических (21.8%) вузов, а также студенты, выбравшие аналогичные направления в других вузах. Скорее всего, выбор стратегии обусловлен тем, что студенты не видят перспектив дальнейшего трудоустройства или имеющиеся перспективы их не привлекают. Это типичные «тусовщики», имеющие среднюю (40%) и низкую успеваемость (19%), при этом ведущие активную жизнь вне вуза (доля студентов с высокой активностью превышает 17.5%, что является вторым по величине показателем в этой категории). Многие уже имеют работу (более 70%), иногда связанную с получаемой специальностью (32.7%). Их поведение на рынке труда можно описать как движение по пути наименьшего сопротивления: если при поиске интересной для них работы возникнут сложности, они скорее выберут первую попавшуюся альтернативу (45.3%). Даже если это и будет работа не по специальности, главное, чтобы она не требовала получения дополнительного образования.

### **Стратегия 3. Направленное развитие.**

Представителями стратегии «направленного развития» могут выступать учащиеся любых типов вузов. По региональному признаку — чаще это студенты-москвичи. Что касается направления обучения, то студентов, выбравших эту стратегию, можно встретить скорее среди гуманитарных (48%) и технических (20%) специальностей, но крайне редко у представителей естественно-научного направления (8%, что является самым низким показателем по сравнению с другими стратегиями). Это вероятнее всего связано с ощущением нехватки полученных знаний. Осознание этого факта выражается в готовности продолжить учебу в перспективе. Даже высокий престиж отдельных гуманитарных специальностей (например экономика и менеджмент) не может в значительной степени повлиять на ситуацию. Студенты этой стратегии в основном полагаются на себя, родители не очень часто интересуются их успехами в учебе (36.4% студента в группе ответили, что родители интересуются их успехами каждый раз по окончании семестра). Эти студенты неплохо учатся (более трети — имеют хорошие и отличные оценки) и очень активны во внеучебной жизни (показатели высокой и очень высокой активности встречаются у чуть более 25% студентов). Как и в случае со стратегией 1, более 70% студентов, выбравших стратегию этого типа, имеют постоянную или временную работу, которая в основном не связана с будущей специальностью (по специальности работают чуть более 34%). При возникновении сложностей с поиском работы по специальности они делают выбор в пользу получения дополнительного образования (повысить квалификацию готовы 28.5%) или даже новой профессии (более 17%).

### **Стратегия 4. Экспертный подход.**

Типичным представителем может стать выпускник филиала негосударственного вуза (в 20.3% случаев, т.е. чаще, чем при любой другой стратегии) по направлению экономика, юриспруденция, менеджмент (35%) или другим гуманитарным специальностям (17%). Такой стратегии придерживается наиболее активная в целом часть студенчества (44.2% активных и 18.2% очень активных студентов). Их активность проявляется как в учебе, так и во внеучебной деятельности.

На последних курсах 47% студентов уже имеют постоянную работу (самый высокий показатель), которая более чем в трети случаев (37.5%) связана с получаемой специальностью. Это люди, практически полностью посвящающие себя получаемой профессии, 38.3% из них имеют успеваемость выше среднего. Интересно, что родители студентов, выбравших эту стратегию, уделяют значительное внимание образованию своих детей: более 65% родителей интересуются успехами и проблемами студента в вузе чаще, чем один раз в неделю. Это единственная группа со столь высоким показателем внимания родителей. Довольно сложно предположить, что будут делать представители этого стратегического направления в случае возникно-

венения сложностей на рынке труда, но совершенно точно можно сказать, что последним вариантом (12% случаев) для них будет получение второго образования или новой профессии.

#### **Стратегия 5. Самоопределение в карьере.**

Студенты «классических» университетов в целом (33.2%), а также студенты экономических и юридических факультетов (38%) являются наиболее типичными носителями этой стратегии. Они либо не определились до конца с тем, что хотят получить от работы, либо, наоборот, строят весьма амбициозные планы. Тот факт, что более четверти старшекурсников (26%) «классических» университетов, ориентируясь на престижную работу, готовы получить диплом, имея минимум знаний, может означать, что классическое образование воспринимается как канал вертикальной мобильности, позволяющий получить высокооплачиваемую работу с минимальным уровнем компетентности. В то же время значительная доля студентов, выбирающих эту стратегию, имеет успеваемость выше средней (14.3%), высокую (17%) или очень высокую (7%).

Студенты классических вузов в целом, так же как и отдельные представители наиболее популярных сегодня специальностей (экономика, менеджмент и юриспруденция), могут быть уверены в получении а priori престижной работы, а потому выбирают путь наименьшего сопротивления, не предъявляя определенных требований. Тем не менее широкий профиль получаемых ими специальностей не дает представления о каких-либо конкретных направлениях (найти себе применение становится возможным практически в любой сфере рынка), а потому студенты просто не могут определить конкретных требований к работе, откладывая это решение на момент непосредственного трудоустройства.

В целом среди студентов, придерживающихся этой стратегии, чаще, чем в других группах, встречаются очень активные люди (37%). Доли зависимых и независимых от родителей студентов примерно равны. При возникновении сложностей в трудоустройстве эти люди получают дополнительное образование или повышают квалификацию (32.9%).

#### **Стратегия 6. Воспитание дипломированного специалиста.**

Чаще других эту стратегию выбирают студенты педагогических университетов (21%), творческих вузов (16%), которые считают наличие диплома недостаточным для выхода на рынок труда. Более важным для них является соответствие хорошего сертификата высокому уровню знаний. Интересно, что по сравнению с другими типами стратегий эту выбирают преимущественно студенты с успеваемостью либо выше, либо ниже средней (35.7% и 26% соответственно). Это стратегия самостоятельных и уверенных в себе людей, ведущих довольно размеренный образ жизни. Родители практически не проявляют интерес к успехам детей: 41% студентов отметил, что родители интересуются их проблемами в учебе реже, чем раз в семестр. Этой стратегии придерживаются в основном люди одного направления в образовании, при возникновении трудностей с поиском работы они предпочтут первый подходящий вариант (17.8% случаев).

#### **Стратегия 7. Инвестиции в «корочку».**

Седьмой тип стратегии выбирают почти треть студентов творческих (30%) и каждый пятый студент педагогических вузов. Это люди, которые хотели бы работать в комфортных условиях, главным средством в достижении цели они считают диплом о высшем образовании. Причем в данном случае речь идет о факте наличия диплома, но не его содержании. Такую стратегию выбирают преимущественно нерадивые студенты: 35% имеют низкий или крайне низкий уровень успеваемости в вузе. При этом около 80% находят работу, почти всегда (74.5% от числа студентов, имеющих работу) не связанную с получаемой специальностью. В случае возникновения сложностей при трудоустройстве студенты, придерживающиеся данной стратегии, не станут ждать (искать подходящий вариант будут только 10.2%), а пойдут на любую работу не по специальности, не требующую дополнительного образования (55.4%).

#### **Стратегия 8. Профессиональная карьера.**

Эта стратегия является прямой альтернативой стратегии 5 (самоопределение в работе). Главное отличие – четкое представление о том, каким требованиям должна отвечать будущая

работа, а так же уверенность в том, что выбранное направление единственно верное. Это в значительной степени изменяет тип поведения студентов. Как и в случае с пятым типом стратегии, студенты, выбравшие для себя профессиональную карьеру, имеют высокую успеваемость. Родители интересуются успехами детей несколько раз в неделю (60% случаев). Более чем в 50% случаев — это независимые в материальном плане люди. При возникновении сложностей с трудоустройством эти студенты до последнего останутся верными выбранному направлению: они скорее устроятся на любую другую работу (41.7%), будут искать лучший вариант (15.1%) или повысят уровень квалификации (15.1%), но только в крайнем случае (11.4%) пойдут получать новую, более востребованную профессию.

Таким образом, каждая стратегия может быть описана совокупностью наиболее характерных для нее действий индивида при получении образования. Также можно говорить о том, что определенные типы стратегий чаще проявляются в конкретных условиях (например, в определенных типах вузов).

## **9.5. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА УЧАЩЕГОСЯ, ЕГО ДЕЙСТВИЙ В ХОДЕ ОБУЧЕНИЯ И ВНЕШНИХ УСЛОВИЙ НА ВЫБОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ**

Одной из основных задач является построение единой модели стратегии, учитывающей оценку «направленного» влияния ресурсного потенциала семьи школьника, его собственных действий и условий внешней среды на выбор той или иной модели образовательной стратегии. Для достижения этой цели было построено восемь независимых моделей логистической регрессии. В каждой модели в качестве зависимой переменной (Y) выступали вероятности выбора одной из стратегий, независимых переменных (X) — пол и возраст студентов, ресурсный потенциал их семьи (экономический и культурный капиталы), действия учащегося по инвестированию в дополнительные ресурсы (успеваемость, независимость, наличие работы и ее связь с получаемой специальностью), а также условия внешней среды (тип вуза, получаемая специальность, статус учебного заведения).

Результаты анализа полученных моделей логистических регрессий показывают, что совокупность независимых факторов оказывает различное влияние на выбор студентом образовательных стратегий. Интересно, что такой показатель, как культурный капитал семьи, не оказывает влияния на выбор студентом той или иной образовательной стратегии. Однако с вероятностью  $P=75\%$  он положительно влияет на выбор стратегии 5 и отрицательно — на выбор стратегий 2 и 7. Это позволяет предположить, что студенты, обладающие высоким культурным капиталом, с большей вероятностью будут его поддерживать, так как он придает больше уверенности на этапе выхода на рынок труда (выбор стратегии 5), в то время как студенты с низким культурным капиталом будут стремиться подтвердить свой образовательный статус лишь формально (получение «корочки»), что предполагает избегание профессиональной занятости.

Интересно, что на выбор стратегий 1 и 5 влияет только один фактор. Так, наличие у студента работы, связанной с получаемой специальностью, увеличивает вероятность выбора им стратегии 1. А более высокий экономический капитал семьи снижает вероятность выбора стратегии 5, т.е. студент из более обеспеченной семьи с меньшей вероятностью выберет эту стратегию.

Можно выделить «мужские» и «женские» типы стратегий. Так, молодые люди с большей вероятностью станут инвестировать в получение «корочки» и чаще будут избегать выхода на рынок труда (стратегии 2 и 7 соответственно), в то время как девушки скорее выберут стратегию «направленного развития» (стратегия 3).

На основании анализа перекрестных таблиц и результатов логистической регрессии можно представить типичные портреты студентов, выбирающих каждую из различных образовательных стратегий.

**Стратегию самореализации в профессиональной сфере (стратегия 1)** выбирают для себя студенты, сосредоточившиеся на учебе. Они не очень активны в повседневной жизни, если

речь не идет о возможности получения новых знаний или опыта. Важный фактор выбора этой стратегии — работа или подработка студента, связанная с получаемой специальностью.

**Стратегия избегания деятельности (вечный студент)** более типична для студентов государственных технических вузов. С меньшей вероятностью ее выберут представители педагогических специальностей. Это более «мужская» стратегия, ее придерживаются люди с уровнем обеспеченности выше среднего. Это позволяет предположить, что такую стратегию выбирают скорее молодые люди как способ избежать службы в армии.

**Стратегия направленного развития** скорее является «женским» типом стратегии. Ее выбирают студенты более старшего возраста, которые не имеют постоянной или временной работы. Это скорее стратегия представителей гуманитарных, чем естественно-научных специальностей, ощущающих недостаток полученных знаний, которые необходимы им для получения престижной работы. Эти знания пополняются при продолжении обучения.

**Стратегия экспертного подхода** представляет собой альтернативный вариант стратегии 1. С большей вероятностью «экспертами» стремятся стать студенты государственных вузов с высокой успеваемостью. Они также посвящают себя учебе, однако работающие студенты вряд ли выберут эту стратегию. Главное отличие состоит в более высоком уровне требований к будущей работе (важным является не только возможность самореализации, но также пространственно-временные и статусные характеристики работы) и готовности продолжать обучение.

Типичными представителями **стратегии самоопределения в карьере** могут стать семьи с различным уровнем благосостояния, однако рост доходов снижает вероятность выбора этой стратегии. Чаще это активные студенты «классических» университетов<sup>2</sup>, обладающие широким кругом знаний. Как следствие — отсутствие определенности в будущей сфере деятельности (найти себя можно практически в любой сфере рынка).

**Стратегию воспитания дипломированного специалиста** скорее выберут работающие студенты технических и творческих вузов. Типичными носителями этой стратегии являются представители технических, педагогических, агропромышленных и некоторых гуманитарных специальностей (история, социология, иностранный язык). Студенты выбирают эту стратегию, так как в их будущей специальности необходим сертификат, подтверждающий уровень полученных знаний. Они сами стремятся инвестировать в содержание диплома, а не в получение «корочки».

**Инвестируют в «корочку»** в основном молодые люди из семей с уровнем материальной обеспеченности выше среднего. Типичными представителями этого типа стратегии являются «неправдивые студенты»: вероятнее всего, это студенты, имеющие низкий уровень успеваемости в вузе. Они работают, однако их деятельность не связана с получаемой специальностью.

**Профессиональная карьера** является скорее выбором девушек, чем молодых людей. Это с большей вероятностью учащиеся, решившие заниматься педагогической деятельностью и обучающиеся в частных вузах. Этот тип стратегии не типичен для творческих людей и студентов гуманитарных направлений, кроме экономического, юридического и менеджмента. Как и стратегия экспертного подхода, она является альтернативой стратегии 1, но отличается от нее высоким и четко определенным уровнем требований к будущей работе. От стратегии 4 этот вариант отличается желанием приступить к работе сразу после окончания вуза, не получая дополнительного образования.

Таким образом, можно говорить о том, что выбор той или иной образовательной стратегии обусловлен рядом факторов: биологическими (возраст и пол респондента), экономическими (уровень обеспеченности семьи), поведенческими (действия студента в ходе обучения), а также условиями внешней среды (тип и статус вуза, получаемая специальность).

---

<sup>2</sup> В модели логистической регрессии представители «классических» университетов выступали контрольной группой. Поэтому вывод о наличии связи такого университета с выбираемой стратегией сделан на основании анализа перекрестных таблиц и критерия Хи-квадрат (связь типа вуза с выбором образовательной стратегии существует с вероятностью  $P > 99,9\%$ ).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, можно сделать выводы.

- Основной мотив при выборе гимназии, спецшколы и частной школы — более высокое качество предоставляемых образовательных услуг, тогда как выбор обычной школы или школы в селе или малом городе скорее представляется как отчасти вынужденный, так как люди ориентируются на территориальную доступность или доступность по доходам.
- Среди причин выбора учащимися как ссуза, так и ПТУ на первом месте стоит привлекательность данной профессии, особенно для регионов России. Выбор учреждений НПО учащиеся мотивируют легкостью поступления и обучения. Достаточно популярными причинами выбора ПТУ является также принцип территориальной доступности и возможность получить высокооплачиваемую профессию, а для Москвы — то, что после окончания легко найти работу.
- Предпочтение профессии и интересная учеба — главные движущие мотивы выбора студентами вуза и факультета. Основное различие мотивов выбора между государственными и негосударственными вузами заключается в том, что в государственных вузах студенты рассчитывают получить высокое качество образования, интересную учебу, в то время как в негосударственных — на втором месте (после интереса к профессии) стоит фактор легкости поступления в этот вуз (факультет).
- Для учащихся трех уровней образования — начального профессионального, среднего специального и высшего, заметно, как при переходе от первого ко второму и затем к третьему возрастает необходимость продолжения образования (уровень знаний, связи с вузом, знание иностранного языка, оценки на экзаменах и во время учебы) и падает значение целей, связанных с занятостью (умение работать в коллективе, полезные контакты и связи, возможности трудоустройства, аттестат вне зависимости от оценок).
- Наиболее часто расходы родителей детей в ДДУ, кроме непосредственного содержания, идут на охрану и покупку игрушек, книг и т.п., однако суммы этих расходов не велики (за исключением спонсорских взносов). Помимо непосредственно оплаты за обучение, большинство семей школьников несет дополнительные расходы «на нужды школы». Три наиболее распространенные статьи таких расходов в Москве — на подарки преподавателям, на экскурсии, походы и т.д. и на охрану школы. Учащиеся ПТУ, ссузов и вузов тратят на эти цели значительно реже.
- На всех уровнях учебных заведений существует потенциальный платежеспособный спрос на улучшение качества предоставляемых услуг. Что касается образовательных кредитов, то наибольшим спросом могут пользоваться кредиты на обучение в вузе.
- Поступление в вуз — основная цель школьников, особенно тех, кто уже поступил в 10–11 класс. Однако эти намерения встречаются значительно реже среди учащихся сельских школ, а в гимназиях и спецшколах — чаще, чем в обычных школах.
- Можно выделить восемь стратегий, характерных для студентов вузов: 1) самореализация в профессиональной сфере; 2) избегание деятельности (вечный студент); 3) направленное развитие; 4) экспертный подход; 5) самоопределение в карьере; 6) воспитание дипломированного специалиста; 7) инвестиции в «корочку»; 8) профессиональная карьера.

# ПРИЛОЖЕНИЕ

## Коэффициенты логистической регрессии

Независимые переменные	Стратегия 1			Стратегия 2			Стратегия 3			Стратегия 4		
	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)
Пол	0.11	0.49	1.12	0.50	0.08	1.66	-0.39	0.04	0.68	0.24	0.11	1.27
Возраст	0.04	0.52	1.04	-0.05	0.62	0.95	0.11	0.07	1.12	0.05	0.31	1.05
Экономический капитал												
1		0.51			0.10			0.96			0.95	
2	0.36	0.21	1.43	0.23	0.66	1.25	0.14	0.66	1.15	0.02	0.95	1.02
3	0.29	0.19	1.34	0.86	0.02	2.36	0.10	0.67	1.11	0.08	0.69	1.08
4	0.13	0.54	1.13	0.38	0.29	1.46	0.02	0.92	1.02	0.09	0.60	1.09
Культурный капитал												
1		0.70			0.64			0.82			0.90	
2	0.35	0.43	1.42	-0.45	0.50	0.64	0.27	0.58	1.32	-0.11	0.78	0.90
3	-0.04	0.92	0.96	-0.20	0.71	0.82	0.04	0.93	1.04	0.04	0.91	1.04
4	0.19	0.60	1.21	-0.48	0.39	0.62	0.06	0.88	1.07	-0.15	0.64	0.86
5	0.14	0.70	1.15	-0.62	0.25	0.54	0.25	0.53	1.29	-0.06	0.85	0.95
Наличие работы	-0.08	0.61	0.92	0.07	0.80	1.07	-0.33	0.07	0.72	-0.24	0.09	0.79
Работа по специальности	0.36	0.03	1.43	0.15	0.59	1.16	-0.01	0.97	0.99	0.20	0.17	1.23
Успеваемость	0.02	0.72	1.02	-0.05	0.66	0.96	0.11	0.12	1.11	0.10	0.07	1.10
Тип вуза – «классический университет»	-3.25	0.01	0.04		0.05		-4.83	0.00	0.01		0.01	
Вуз с профилем подготовки в области современных технологий				1.29	0.23	3.62				-0.28	0.29	0.76
Негосударственный вуз				1.91	0.12	6.78				-0.99	0.05	0.37
Педагогический университет				-1.15	0.06	0.32				0.04	0.90	1.04
Творческий вуз				1.54	0.16	4.66				0.47	0.14	1.60
Технический университет				2.74	0.02	15.45				-0.29	0.48	0.75
Филиалы негосударственных вузов				1.48	0.17	4.41				-0.59	0.05	0.56
Государственный вуз				2.46	0.02	11.67				-0.13	0.69	0.88
Экономика, право, менеджмент				-0.61	0.50	0.54				0.11	0.81	1.12
Другие гуманитарные науки (история, социология, иностранный язык и т.д.)				-0.01	0.99	0.99				-0.23	0.63	0.79
Естественные науки (математика, физика, химия, биология, география)				0.37	0.68	1.45				-0.70	0.16	0.49
Технические специальности (строительство, связь, технологии и т.п.)				-0.46	0.62	0.63				0.27	0.57	1.31
Педагогика, физическая культура				0.37	0.71	1.45				-0.35	0.52	0.70
Культура, искусство, дизайн, архитектура				-1.88	0.13	0.15				-0.39	0.53	0.67
Сервис, туризм, реклама				-0.19	0.86	0.83				-0.69	0.29	0.50
Агрономия, сельское и лесное хозяйство				1.10	0.42	2.99				1.13	0.20	3.10
Другая специальность				-1.25	0.28	0.29				-0.58	0.30	0.56
Constant				-3.50	0.16	0.03				-2.70	0.03	0.07
<b>R square + качество модели</b>	<b>1.3 + 78%</b>			<b>8.3 + 94%</b>			<b>2.3 + 86%</b>			<b>5+78%</b>		

## Продолжение

Независимые переменные	Стратегия 5			Стратегия 6			Стратегия 7			Стратегия 8		
	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)	B	Sig.	Exp(B)
Пол	-0.02	0.91	0.98	0.04	0.84	1.04	0.59	0.00	1.81	-0.53	0.00	0.59
Возраст	-0.01	0.84	0.99	-0.01	0.90	0.99	-0.11	0.12	0.90	-0.07	0.16	0.93
Экономический капитал												
1		0.06			0.45			0.32			0.92	
2	-0.64	0.04	0.53	0.48	0.14	1.62	-0.02	0.95	0.98	-0.10	0.69	0.90
3	-0.49	0.03	0.61	0.30	0.25	1.35	-0.43	0.08	0.65	-0.09	0.62	0.91
4	-0.34	0.06	0.71	0.28	0.23	1.32	-0.18	0.38	0.84	0.01	0.93	1.01
Культурный капитал												
1		0.25			0.78			0.01			0.78	
2	0.12	0.79	1.13	-0.22	0.65	0.80	-0.65	0.25	0.52	0.15	0.67	1.16
3	-0.02	0.95	0.98	-0.33	0.40	0.72	0.39	0.32	1.48	-0.08	0.79	0.93
4	0.12	0.74	1.13	-0.04	0.92	0.96	0.36	0.36	1.43	-0.18	0.52	0.83
5	0.40	0.23	1.49	-0.12	0.75	0.89	-0.22	0.58	0.81	-0.13	0.65	0.88
Наличие работы	0.24	0.12	1.27	0.31	0.09	1.36	-0.09	0.60	0.91	0.17	0.19	1.19
Работа по специальности	-0.19	0.27	0.83	0.06	0.77	1.06	-0.48	0.02	0.62	-0.21	0.15	0.81
Успеваемость	0.09	0.16	1.09	-0.03	0.63	0.97	-0.25	0.00	0.78	-0.07	0.16	0.93
Тип вуза – «классический университет»	-1.87	0.15	0.15		0.00		0.80	0.59	2.23		0.00	
Вуз с профилем подготовки в области современных технологий				1.15	0.04	3.16				0.24	0.33	1.27
Негосударственный вуз				2.34	0.00	10.40				-0.26	0.58	0.77
Педагогический университет				-0.07	0.88	0.93				1.02	0.01	2.77
Творческий вуз				1.02	0.09	2.76				-0.59	0.07	0.55
Технический университет				2.43	0.00	11.35				-0.25	0.53	0.78
Филиалы негосударственных вузов				0.88	0.13	2.41				0.20	0.47	1.22
Государственный вуз				1.35	0.03	3.87				-0.78	0.04	0.46
Экономика, право, менеджмент				0.79	0.15	2.21				-0.47	0.30	0.62
Другие гуманитарные науки (история, социология, иностранный язык и т.д.)				1.45	0.01	4.27				-0.84	0.08	0.43
Естественные науки (математика, физика, химия, биология, география)				1.02	0.07	2.76				-0.71	0.14	0.49
Технические специальности (строительство, связь, технологии и т.п.)				0.39	0.50	1.47				-0.58	0.22	0.56
Педагогика, физическая культура				1.66	0.01	5.26				-0.51	0.37	0.60
Культура, искусство, дизайн, архитектура				0.53	0.43	1.69				-0.31	0.61	0.73
Сервис, туризм, реклама				0.04	0.96	1.04				-0.37	0.50	0.69
Агрономия, сельское и лесное хозяйство				2.30	0.02	9.96				-0.94	0.42	0.39
Другая специальность				1.08	0.09	2.93				-0.07	0.89	0.93
Constant				-4.36	0.01	0.01				1.33	0.26	3.80
<b>R square + качество модели</b>	<b>3+70%</b>			<b>8+80</b>			<b>8+75%</b>			<b>6 + 83%</b>		

## **УЧАЩИЕСЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

Информационный бюллетень

Редакторы: *З.Г. Рубинова, О.В. Осипова*

Художник *П.А. Шелегеда*

Компьютерный макет *Л.А. Моисеенко*

Подписано в печать 30.03.2006.

Формат 60×84/8. Объем 9 печ. л.

Тираж 1000 экз. Заказ № 6571

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