

Новые тексты

ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИЗДЕЖКИ ПОСТУПЛЕНИЯ В ВУЗ: СКОЛЬКО МЫ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ?

Рощина Яна Михайловна

ГУ–ВШЭ

E-mail: roshchin@aha.ru

В течение последнего десятилетия, после некоторого падения в начале 1990-х гг., в России наблюдается постоянный рост спроса на высшее образование. Количество студентов и высших учебных заведений увеличивается из года в год, растет также доля тех, кто платит за обучение в вузе. Почему, несмотря на достаточно невысокие доходы, люди часто готовы оплачивать образование своих детей, или, во всяком случае, содержать их материально в это время?

Согласно экономической теории¹, обучаясь в вузе, люди фактически делают инвестиции в собственный человеческий капитал (или родители делают инвестиции в человеческий капитал детей). Эти инвестиции в будущем дают отдачу, реализуемую в виде роста производительности и доходов, – значительное число эмпирических исследований подтверждают зависимость заработков от уровня полученного образования. Выбор объема инвестиций происходит на основе сравнения: ожидаемая отдача должна быть выше ожидаемых инвестиций, или издержек (прямых и альтернативных). Прямыми издержками называют оплату за само обучение и поступление, альтернативными – «неполученные» за период обучения доходы. Чаще всего большинство таких издержек несут родители: оплачивают подготовку своего ребенка к поступлению в вуз, обучение в вузе, если это необходимо, и содержат ребенка во время учебы до устройства на работу.

Если школьник не собирается поступать в вуз или другое учебное заведение и сразу после школы идет работать, то издержки, связанные с получением высшего образования, отсутствуют. Если поступает (или собирается поступать) – издержки могут различаться по составу (видам) и величине. Эти издержки представляют собой инвестиции в человеческий капитал, и согласно теории существует зависимость их структуры и величины от объемов семейного капитала (ресурсов): материального (доходы), человеческого (образование родителей и детей), социального (внутрисемейные и внешние связи), культурного².

Какие виды прямых издержек (инвестиций) можно выделить? До поступления – это прежде всего оплата подготовки (занятий на курсах и с преподавателями), а также обучения в школе. Во время поступления – это расходы на транспорт и проживание (в случае поступления в другом городе), а также на взятки (если они есть). После поступления – оплата обучения (в случае платного отделения или вуза), проживания в другом городе, текущих расходов. Большинство из этих издержек являются формальными и легальными, неформальный нелегальный характер имеют взятки, неформальный легальный характер – оплата частных преподавателей.

¹ Becker, G.S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1964.

² Coleman, J. Social Capital in the Creation of the Human Capital, *American Journal of Sociology* (1988). Vol. 94. P. 95–120.

В настоящей работе мы попробуем выяснить, чем объясняется выбор соотношения между величиной различных издержек, а также установить, альтернативны эти виды издержек друг другу или, напротив, являются взаимодополняемыми. Можно предположить, что взятки и блат должны компенсировать недостаток других инвестиций в человеческий капитал детей, т.е. формальные и неформальные издержки должны выступать альтернативой друг другу. Блат и взятки могут как дополнять друг друга (необходимо знать, кому можно заплатить), так и заменять (близкие знакомые и родственники, работающие в вузе, не нуждаются в оплате). Расходы на подготовку к поступлению повышают шансы поступления на бесплатное отделение и могут быть альтернативой платного образования, но неочевидно, что такая взаимосвязь будет значимой.

Второй вопрос, на который мы попытаемся ответить, – чем объясняется объем издержек по разным видам, какие факторы, помимо дохода, влияют на их формирование. Вероятно, объемы формальных инвестиций должны зависеть от человеческого капитала родителей и быть связаны с их желанием трансформировать свой капитал в капитал детей (гипотеза Дж. Коулмена). Объемы неформальных инвестиций могли бы компенсировать недостаток человеческого капитала родителей. Блат представляет собой социальный внешний социальный капитал семьи, и можно ожидать, что у родителей без высшего образования возможностей блата меньше.

Настоящая работа базируется на *данных специального опроса*³, проведенного в апреле и сентябре 2001 г. в четырех регионах России: московском, псковском, ростовском и пермском (в каждом регионе – в областном центре и 3–5 городах). Опрос построен на квотной выборке по типу собственности школы (государственная или частная) и ее специализации (обычная, специализированная, гимназия и пр.). Всего было опрошено 1 520 школьников выпускных классов из 95 школ и столько же родителей. Мы будем опираться на ответы только тех семей, чьи дети *собирались* поступать в вуз в год окончания школы (1 274 школьника, т.е. 84,1% опрошенных).

Данные нашего опроса позволяют получить только оценки *намерений*, касающихся взяток, блата и оплаты обучения в вузе, так как основной опрос проводился накануне окончания школы. В ответах о подготовке к поступлению в вузы, напротив, представлены фактические расходы семей. Кроме того, мы располагаем данными о том, поступили ли наши респонденты в вуз в год окончания школы (данные за сентябрь).

Эмпирические результаты

Прежде всего отметим очень высокую ориентированность школьников на получение высшего образования: в год окончания школы собирались поступать 84% опрошенных, и еще около 10% предполагали получить высшее образование позже. Реально поступили в вузы 70% школьников (большинство из них весной отмечали, что собираются поступать в вуз). Среди тех, кто сдавал экзамены, доля поступивших составила почти 91%. Оценки регрессионных моделей показали, что на вероятность поступления в вуз наличие связей и готовность дать взятку не влияет.

Начнем с вопроса о том, *считают ли дети и родители необходимость взяток и связей препятствием для поступления в вуз*. Надо признать, что такое мнение достаточно распространено. Так, среди школьников, вообще не собирающихся получать высшее образование (76 чел., или около 5%), 40% видят препятствие к поступлению в том, что у них нет

³ Проект выполнен при поддержке программы «Социальная политика: реалии XXI века» Независимого института социальной политики, грант №SP-01-2-01, участники проекта – Я. Рощина, М. Другов.

связей (среди их родителей – 23%). Особенно часто эту причину отмечают в Ростове (50%), наиболее редко – в Пскове (14%). Отсутствие средств на взятку видится менее важным – это отмечают 15% детей и 20% родителей. Более важным препятствием является сложность экзаменов (52%) и недостаток средств на подготовку к поступлению (42%). Для тех, кто собирается поступать в вузы, наибольшую проблему представляет высокий конкурс (около 80% ответов). В то же время 45% детей и 37% родителей считают, что трудности при поступлении будут вызваны необходимостью связей, а 27% и детей, и родителей уверены, что эти сложности будут связаны с необходимостью давать взятку. Особенно распространены представления о необходимости блата и взяток в Ростове и Ростовской области.

В целом очевидно, что связи признаются более важным и более дефицитным ресурсом, т.е. недостаток социального капитала восполнить труднее, чем недостаток материального капитала. Тем не менее ни взятки, ни блат не являются решающим препятствием к поступлению. Они выступают как неправовой механизм преодоления главного препятствия – высокого конкурса и, следовательно, требований хорошей подготовки (для которых нужен человеческий капитал родителей, человеческий капитал детей, полученный в школе, а также материальный капитал – для оплаты подготовки).

Насколько допустимыми считаются нелегальные практики?

Наиболее приемлемым для респондентов является использование связей: только 31% родителей и 24% детей считают блат недопустимым; 56% родителей и 50% детей полагают, что им лично не придется пользоваться связями при поступлении. Наиболее высока доля ориентирующихся на связи в Ростове. [См. табл. 1–8.]⁴

Не вызывает всеобщего осуждения и использование шпаргалки. Ее считают недопустимой 40% родителей и 28% детей, а 46% родителей и 39% детей полагают, что им не придется ее использовать (здесь высока доля затрудняющихся с ответом). Региональные различия несущественны.

Взятку оценивают как недопустимую практику 47% родителей и 43% детей, хотя примерно 61% детей и родителей считают, что им не придется использовать этот способ. Каждый десятый абитуриент считал, что при поступлении будет необходимо дать взятку. Больше всего уверенных в этом Ростове, Ростовской и Псковской областях.

По мнению респондентов, самая недопустимая практика – списывание у других абитуриентов. Ее осуждают 65% родителей и 57% детей, и 65% детей и родителей считают, что им не придется пользоваться этим методом во время вступительных экзаменов.

Интересно, что мнения родителей и детей по всем вопросам очень близки, хотя дети несколько чаще считают, что использование нелегальных практик допустимо. Но в обоих случаях ориентации на использование неправовых методов очень высоки.

Другая плоскость этого вопроса – доступность нелегальных практик. Если мнение о возможности и необходимости взяток и блата столь распространено, значит ли это, что многие будут поступать в вуз именно таким образом? Действительно, 25% семей (по оценкам детей – 38%) потенциальных абитуриентов могут рассчитывать на некоторую помощь при поступлении в вуз, а для 2,5% эта помощь может быть значительной. Особенно высок расчет на связи в Ростове и Ростовской области [табл. 9].

⁴ Все таблицы и диаграммы вынесены в Приложение к данному номеру журнала. *Прим. ред.*

Можно ли полагать, что отсутствие связей в вузе (которые не так легко установить) родители готовы компенсировать неформальной платой за поступление? При чрезвычайно высокой степени готовности родителей пойти на такой способ облегчить для своего ребенка путь в высшую школу взятку готовы дать 57% родителей (даже среди тех, кто вообще считает взятку недопустимой, согласны заплатить 42%) – взятка и блат выступают скорее как взаимодополняющие элементы [табл. 10]. Иными словами, те, кто рассчитывают на помощь при поступлении, чаще готовы дать взятку. Это означает, во-первых, что связи предполагают еще и оплату предоставляемой помощи, а во-вторых – что для того, чтобы дать взятку, нужно найти нужного человека, т.е. установить такие связи. Взятка не представляет собой и альтернативы занятиям к поступлению с преподавателем или на курсах. Если школьник занимается подготовкой к поступлению, в его семье скорее согласятся дать взятку (60%), чем в семьях незанимающихся (53%). Наблюдается такая же зависимость от оплаты за обучение в школе.

На основе парных взаимосвязей различных характеристик школьника и его семьи, а также готовности дать взятку при поступлении, можно заключить, что чаще согласны на неформальную мзду в более обеспеченных семьях – и это неудивительно. Существует также общая ориентация семей на трансформацию материального капитала в человеческий капитал детей: 71% семей, которые согласились бы оплачивать обучение ребенка в вузе, готовы дать взятку при поступлении. Среди тех, кто не согласился бы на платное образование, таких 34%. Чаще готовы неформально заплатить за поступление в тех семьях, которые ориентируются на платную форму обучения в случае непоступления на бесплатные места, а также в которых ребенок уже учится в платной школе. Видимо, взятка рассматривается просто как одна из форм издержек, связанных с образованием ребенка: формально платить за учебу или неформально – за поступление на бесплатное отделение.

Влияние материального фактора наблюдается также через косвенные характеристики: готовность на неформальные издержки выше в семьях, где отец имеет работу, и в тех, где мать – домохозяйка, а также в случае, если один из родителей занимает должность руководителя предприятия или является самозанятым. В этих семьях, как можно ожидать, доходы будут более высокими – незанятость матери часто свидетельствует о достаточности доходов отца для обеспечения семьи.

Региональный фактор также немаловажен: жители Ростова и Ростовской области наиболее ориентированы на нелегальные практики при поступлении в вуз.

Можно было ожидать, что для родителей юношей неформальная плата за поступление будет одним из приемлемых вариантов обеспечить отсрочку от армии, однако оказалось, что родители девушек чаще готовы на такой путь. Трудно сказать, связано ли это с более высокими шансами юношей при поступлении без неофициальной подстраховки.

Согласие семьи дать взятку слабо зависит от успеваемости школьника и не зависит от наличия у родителей высшего образования, т.е. нельзя сказать, что семьи надеются компенсировать невысокий уровень человеческого капитала материальными затратами. Но взаимосвязь со специализацией школы все же свидетельствует о влиянии уровня подготовки детей на ориентацию на неформальные практики: она выше в тех семьях, где дети обучаются в школах и классах без специализации по каким-либо школьным предметам, что, как правило, предполагает более низкое качество подготовки. В случае специализированных школ родители учеников физико-математических школ менее готовы дать взятку по сравнению с родителями, чьи дети учатся в языковых школах. Это отражает две тенденции: во-первых, несколько более высокие доходы в семьях последних и, во-вторых, высокий спрос и уровень платности за обучение на гуманитарных факультетах. В среднем учащиеся специализированных школ чаще ориентируются на поступление на профильные специальности.

Интересен вопрос о влиянии готовности дать взятку на шансы поступления ребенка в вуз. Конечно, мы не знаем, использовалась ли эта практика какими-либо семьями реально. Тем не менее можно предположить возможность противоположных тенденций: с одной стороны, чаще могут поступать дети из семей, ориентированных на взятки, – если семьи смогли реализовать такую возможность. С другой стороны, на такие практики могут быть ориентированы родители, чьи дети имеют меньшие шансы на поступление. Фактическое распределение вероятностей не подтверждает ни одну из гипотез: доля тех, кто согласился бы дать взятку, одинакова для поступивших в вуз и для провалившихся.

Регрессионная модель зависимости готовности дать взятку от параметров семьи

Чтобы проанализировать влияние комплекса переменных на вероятность согласия семьи дать взятку, были оценены модели probit [табл. 17]. В первую модель в качестве детерминант были включены некоторые переменные, коррелирующие с величиной дохода семьи: на какую форму обучения (платную, бесплатную) собирается поступать школьник, согласится ли семья оплачивать обучение в вузе, сумма расходов на подготовку, сумма оплаты за обучение в школе. Тест на мультиколлинеарность показал допустимость сохранения всех этих переменных в модели; во второй модели эти переменные были исключены. Результаты оценки первой модели показали, что потенциальное согласие семьи дать взятку за поступление в вуз зависит от уровня дохода, величины почти всех расходов (потенциальных и реальных) на поступление или обучение, региона, а также некоторых других характеристик, связанных с доходами: работающий отец и неработающая мать, наличие дома компьютера. Характер взаимосвязи с другими издержками позволяет сделать вывод о том, что согласие на оплату обучения в вузе и наличие связей не альтернативны стратегии «взятка», а дополняют ее. Расходы на подготовку к поступлению – независимая стратегия, а вот оплата школы, так же как и учеба ребенка в специализированной школе – альтернативные практики, связанные с издержками получения хорошего образования (т.е. человеческого капитала детей) в школе.

При исключении характеристик потенциальных и реальных издержек во второй модели становятся значимыми переменные успеваемости в школе (чем она выше, тем меньше вероятность взятки) и пол ребенка (за девочек чаще готовы платить).

Таким образом, гипотеза альтернативности легальных (оплата обучения) и нелегальных (взятки и блат) практик не подтвердилась. Вероятно, существует единая стратегия «готовность платить за обучение ребенка в вузе», и семья согласится на издержки как в форме взятки, так и в форме оплаты обучения, а блат играет роль дополняющего условия, позволяющего найти человека, за неформальную мзду оказывающего помощь при поступлении. Расходы на подготовку никак не связаны с согласием на неформальную оплату поступления и представляют собой независимую стратегию, так как в любом случае необходимо сдавать экзамены.

Какую сумму родители готовы заплатить неформально, и чем определяется ее величина?

Суммы, которые семьи готовы дать в качестве взятки, значительно ниже тех, которые требуются в действительности (поступление в престижный московский вуз может стоить более 10 тыс. долл.). Правда, в Москве средняя сумма потенциальной взятки значительно выше, чем в регионах: 35% заплатили бы 1000 долл. и больше (среди тех, кто согласен платить, эта доля составляет почти 60%). В регионах большинство семей согласилось бы всего на 200 долл. в качестве взятки; это немного, но отражает реальный уровень оплаты обучения в вузе в провинции [табл. 10, диаграмма 1]. Несмотря на незначительную величину сумм, названных

отдельными семьями, вместе они представляют собой существенный спрос на платное (или частично платное) образование, поскольку, как мы видели выше, потенциально выбор между взяткой и оплатой за обучение для родителей равноценен, и собственно выбор связан, скорее, с тем, какой путь дает более высокие шансы на поступление и влечет за собой более низкие затраты.

Для анализа влияния параметров семьи на потенциальный размер взятки были оценены две модели tobit [табл. 18] с детерминантами, аналогичными рассмотренным выше. Очевидно, что на размер неформальной оплаты влияют те же факторы, что и на согласие так платить вообще. Эластичность величины потенциальной взятки от дохода семьи достаточно высока, и во второй модели (не включающей другие издержки) эта эластичность значительно выше, чем в первой модели.

Легальные (неформальные и формальные) расходы на подготовку к поступлению в вуз

Хотя очень большая доля семей готова на неформальные и нелегальные издержки в виде взятки, неочевидно, что этот потенциал реализуется для большинства из них. А вот оплата подготовки к поступлению, т.е. оплата занятий по экзаменационным предметам на курсах или с частным преподавателем, представляет собой самый распространенный и «узаконенный» способ оплатить поступление. С одной стороны, такие занятия, конечно, повышают знания будущих абитуриентов, т.е. представляют собой реальные вложения в их интеллектуальный капитал, с другой – иногда выступают как скрытая форма взятки, если курсы проводятся же вузом, куда собирается поступать выпускник, или если в этом вузе работает его/ее репетитор. Такая практика также повышает дискриминацию в отношении иногородних студентов, не имеющих возможности заниматься с преподавателями или на курсах данного вуза.

Занимается на курсах или берет уроки у репетиторов (а часто и то, и другое) около 70% будущих абитуриентов (в Москве и Перми несколько больше, в Ростове и особенно Пскове – меньше). Больше всего распространена формальная практика, связанная к тому же с меньшими затратами, – посещение подготовительных курсов (более половины занимающихся). Неформальный, но легальный путь – занятия с частным преподавателем – также достаточно популярен: около трети проходят подготовку индивидуально, примерно десятая часть – в группе. Чаще всего занимаются математикой, русским языком и литературой, иностранным языком.

Самые высокие расходы на подготовку к поступлению – в Москве, самые низкие – в Пскове. Во всех регионах, кроме Москвы, более половины семей платят в месяц менее 500 руб., в Москве 30% семей приходится платить от 500 до 1000 руб. и еще 30% – более 2 тыс. руб. в месяц [табл. 11].

Оценка модели tobit [табл. 19] позволяет выявить зависимость величины расходов на подготовку от параметров семьи. Очевидны региональные различия – все регионы платят намного меньше, чем Москва. И хотя в Москве, скорее всего, выше уровень школьной подготовки, сложность поступления в московские вузы не сравнима с другими городами. Интересный результат представляет незначимость в модели уровня дохода семьи и, напротив, влияние показателей человеческого капитала как детей, так и родителей. Наличие высшего образования у отца и работы у матери, а также разнообразие домашней библиотеки повышают уровень расходов на подготовку. Больше платят также за тех детей, которые лучше учатся (видимо, дополнительная подготовка существенно повышает их шансы на поступление, а для плохо успевающих такие занятия не компенсируют низкие знания). Сумма расходов на подготовку не зависит от наличия связей в вузе, но связана с ориентациями на платность обучения в вузе. Влияние параметров школы противоречиво – сумма оплаты обучения в школе и наличие специализации имеют отрицательное влияние (так как в этих школах хорошее качество обучения, и объем дополнительных занятий может быть меньше). А наличие компьютерных классов и количество уроков иностранного языка, хотя и являются

свидетельством более качественного школьного образования, влияют на размер затрат положительно.

Гипотеза Г. Беккера об отрицательном влиянии на инвестиции в образование (в данном случае в виде расходов на подготовку) количества детей в семье не подтвердилась, также как и гипотеза Дж. Коулмена о влиянии социального капитала, т.е. семейных отношений и связей семьи.

Спрос на платное высшее образование

Около половины собирающихся поступать в вуз ориентируются только на бесплатное обучение (в Пермской области эта доля меньше – 41%), в среднем около 10% собираются поступать сразу на платное отделение (в Москве и области – 14%, в Пермской и Псковской областях – 6–7%). Остальные будут поступать на бесплатное отделение, но в случае непоступления готовы платить [табл. 13]. Таким образом, значительная часть семей будущих абитуриентов (по оценкам школьников) готовы на прямые издержки, связанные с получением высшего образования: более половины в Пермской области, чуть меньше половины в остальных регионах.

Родители будущих абитуриентов выражали готовность при тех или иных условиях (непоступления на бесплатное отделение, умеренной оплаты за обучение, стабильности доходов семьи) платить за образование детей даже чаще: в среднем почти 70% (менее 60% только в Псковской области). Однако оценки семей своей способности оплачивать обучение значительно ниже – только около 48% семей сказали, что имеют такую возможность, а 20% семей согласились бы оплачивать образование за счет сокращения других расходов. Очевидно, что приоритетность затрат на образование детей очень высока.

Однако дифференциация семей в оценке максимальной суммы, которую они готовы были бы заплатить за год обучения ребенка в вузе, достаточно велика: от 100 долл. до 7 тыс. долл. В среднем (только среди тех, кто согласен платить) для Москвы и области она составляет чуть больше 800 долл. за год, для Пермского региона – почти 400 долл., Ростовской и Псковской областей – более 300 долл. Безусловно, такая дифференциация отражает разницу в доходах по этим регионам, но также и уровень цен на обучение в вузе [табл. 15].

Кроме того, родителям предлагалось оценить «разумную», на их взгляд, цену за год обучения в вузе (самом предпочтительном для их ребенка). В среднем эта величина составляет около 400 долл. (оценка недостаточно точна, так как ответы были даны в интервальной шкале), что меньше экспертных оценок сегодняшней средней стоимости обучения (примерно 600 долл.). Однако очевидно, что значительная часть семей смогла бы хотя бы частично оплачивать обучение [табл. 14].

Оценка модели tobit [табл. 19] потенциальной суммы расходов на оплату образования показала наличие влияния уровня дохода семьи, обладания домашним компьютером (которое подтверждает материальное благополучие) и величины расходов на подготовку к поступлению. Примечательно, что региональные факторы, по сравнению с Москвой, имеют положительный знак, хотя в Москве готовность платить гораздо выше. Но в данном случае уровень дохода работает как контрольная переменная: расчет средних показывает, что в Москве, в отличие от регионов, семьи, имеющие очень низкий доход, вообще не согласны платить за высшее образование. Очевидно, это связано с более высоким прожиточным минимумом в столице, не позволяющим сокращать низкий бюджет ради образования. Влияние демографических параметров и типа школы достаточно слабо.

Выводы

Наши исследования показали, что существуют две независимые стратегии издержек на высшее образование: первая связана с оплатой обучения или поступления, вторая – с оплатой подготовки к поступлению. В рамках первой стратегии формальные и неформальные издержки рассматриваются как взаимозаменяемые. Наиболее влиятельным фактором, определяющим размеры издержек как первого, так и второго вида, выступает доход семьи; остальные переменные часто являются сопряженными с размером дохода. Кроме того, объемы разных видов семейного капитала достаточно взаимосвязаны, что затрудняет компенсацию одного вида капитала другим (например, человеческого капитала материальным).