

**Г.В. Андрущак,
О.И. Спиридонова**

*Лаборатория институционального анализа экономических реформ,
ГУ-ВШЭ*

Образовательные кредиты в России: нужны ли они вузам?

Образовательные кредиты являются для России новым инструментом финансирования высшего образования. Их значимость для общества и польза для образовательных институтов широко признаны, что придает изучению потенциала образовательного кредитования большое значение. Хотя первая программа образовательного кредитования была запущена в 2000 г., до сих пор участие студентов в программах подобного рода остается достаточно низким. В 2006 г. менее 5% от всех студентов вузов заявляли, что они используют образовательные кредиты для оплаты своего обучения [10, с. 26]. В этой связи данные, характеризующие практику использования образовательных кредитов достаточно скудны.

Необходимо отметить, что в России не существует образовательных кредитов, предоставляемых государством (см. Постановление Правительства РФ от 23 августа 2007 г. № 534 «О проведении эксперимента по государственной поддержке образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию»). Существующие программы управляются и финансируются коммерческими банками. В результате доступ к данным об использовании образовательного кредита ограничен не только относительной «молодостью» рынка, но так же и его децентрализованным характером.

Изучение рынка образовательного кредитования, однако, представляется нам достаточно актуальной задачей. Данные о намерениях в отношении использования заемных средств для оплаты услуг высшего образования позволяют продемонстрировать, что использование соответствующих финансовых инструментов может оказаться конкурентным преимуществом для вузов.

Реформы российского высшего образования и образовательное кредитование

Современные российские вузы столкнулись с проблемой адаптации к новым условиям на рынке высшего образования, обусловленным сокращением «традиционного» спроса на высшее образование (со стороны вчерашних выпускников образовательных институтов более низкой ступени, таких как школы, колледжи) и соответствующим финансовым давлением. Оба обстоятельства в некотором смысле новы для большинства российских вузов. Во-первых, с середины 1990-х и до середины 2000-х годов число студентов росло на

9,2% в год. Во-вторых, финансирование вузов было достаточно слабо привязано к спросу на услуги вузов – объем государственных субсидий, являющихся основным источником их доходов, в 2005 г. в 6,3 раза превышал объем средств, поступивших в вузы в качестве платы за обучение (по результатам опроса ректоров вузов в 2006 г. в рамках проекта «Мониторинг экономики образования»).

Следует отметить, что эксперты прогнозировали, что к 2006 г. возрастная когорта потенциальных студентов уменьшится из-за низкого уровня рождаемости в течение переходного периода [7]. Что касается финансового давления, это было ожидаемым побочным эффектом реформ начала 2000-х годов.

Среди наиболее важных преобразований в системе высшего образования за последние годы следует выделить введение единого государственного экзамена (ЕГЭ) и государственных именных финансовых обязательств (ГИФО). Эти экспериментальные меры направлены, в частности, на оживление конкуренции между вузами, которая является важнейшим фактором повышения качества образования.

Введение унифицированных приемных экзаменов в России оказалось весьма значимой мерой из-за высокого уровня коррупции и неофициальных платежей при переходе «школа – вуз», вызванных крайне неясно регулируемым содержанием прежних неунифицированных вступительных экзаменов. Неофициальные платежи от абитуриентов в 2003 г. составляли более трети всех расходов, связанных с переходом от школы к вузу [5]. Изначально малое число вузов ввело ЕГЭ в качестве одного из возможных способов поступления. И даже сегодня далеко не во всех вузах поддерживается идея введения унифицированных правил приема.

Что же касается ГИФО, то это была форма ваучерной системы финансирования высшего образования. В зависимости от результатов ЕГЭ каждому студенту, участвовавшему в эксперименте, выделялась определенная сумма денег из государственного бюджета, которую он мог использовать на оплату обучения. Субсидии наиболее талантливым студентам, согласно результатам ЕГЭ, предоставляли возможность бесплатного обучения в любом вузе в регионе, участвующем в программе. Те студенты, чьи результаты были чуть ниже, могли выбрать между бесплатным обучением в среднем по качеству вузе и обучением в лучшем вузе, но с доплатой недостающей к ГИФО суммы [3]. Система ГИФО являлась экспериментом и, после нескольких лет функционирования в нескольких российских регионах, была прекращена.

Во многом в результате указанных мер в последнее время конкуренция среди российских вузов усилилась. Результаты опроса ректоров российских вузов показывают, что доля ректоров, ощущающих конкуренцию, выросла с 79% в 2003 г. до 86% в 2005 г. (по

результатам опроса ректоров вузов в 2006 г. в рамках проекта «Мониторинг экономики образования») [4].

Вместе с интенсификацией конкуренции ЕГЭ привел к возникновению другой важной практики. Речь идет о том, что с его введением вузы уже не смогли пользоваться доходами от различного рода подготовительных курсов, которые они ранее организовывали для «помощи» потенциальным студентам. В поисках альтернативных источников средств вузы начали использовать возможность изменения платы за обучение. В государственных вузах она поднялась от 6 500 руб. в год в 2000 г. до 13 700 руб. в год в 2004 г. [2]. В течение периода роста спроса на высшее образование вузы могли позволить себе устанавливать высокую плату за обучение. Однако в условиях сокращения заинтересованности в дорогом высшем образовании вузы будут вынуждены предпринимать определенные шаги для того, чтобы не потерять свои позиции на рынке.

В сущности есть две возможности для вузов сохранить и даже увеличить число студентов с помощью стратегий гибкого ценообразования и использования финансовых инструментов: вузы должны либо привлечь иную по своим характеристикам группу студентов, либо сохранять приверженность текущей группе. Несомненно, они могут делать и то, и другое, и при этом образовательные кредиты могут оказать им значительную поддержку. Обширная литература по организации и институциональной структуре образовательного кредитования подчеркивает факт того, что одной из важнейших его целей является предоставление возможности абитуриентам из семей с низким уровнем доходов получить высшее образование. В то же время привлечение несостоятельных студентов соотносится с первой стратегией.

Как бы то ни было, мы считаем, что образовательные кредиты могут быть полезными и в случае второй стратегии. Студенты из относительно финансово-благополучных семей также могут обратиться за кредитом для оплаты образования, что может быть объяснено эффектом перераспределения платы за обучение в пользу более успешных фаз жизненного цикла студента (после того, как он начинает работать). Хотя у нас нет данных для того, чтобы оценить распространенность подобного поведения, нам известно, что оно было отмечено среди студентов Государственного университета – Высшей школы экономики (ГУ–ВШЭ) во время ряда интервью с ними [9].

Цель исследования, данные и методология

Цель данного исследования состоит в изучении образовательного кредитования в России в контексте следующих вопросов: (1) могут ли образовательные кредиты помочь вузам привлечь студентов из семей с низким уровнем дохода и (2) будут ли студенты из

семей с высоким уровнем дохода обращаться за образовательными кредитами (для перераспределения стоимости высшего образования и обеспечения высокого уровня индивидуального потребления в течение обучения) в случае необходимости оплачивать обучение. В исследовании применяется регрессионный анализ факторов склонности к обращению за образовательным кредитом. Основным объектом анализа - склонность к образовательному кредитованию, а не участие в соответствующих программах.

В исследовании используются данные опроса российских домохозяйств в рамках Мониторинга экономики образования, проведенного ГУ-ВШЭ совместно с Фондом «Общественное мнение» в декабре 2006 г. Опрос был сфокусирован на стратегиях домохозяйств относительно образования детей (от дошкольного до вузовского) и взрослых (сертифицированные профессиональные курсы, хобби и т.д.). Выборка включает 3 515 случайным образом выбранных домохозяйств в Москве и 8 482 домохозяйств из других регионов. Она репрезентативна в отношении подвыборок «Москва - не Москва». В исследовании мы рассматриваем только домохозяйства с детьми (в возрасте от 4 до 22 лет). В результате, из-за этого ограничения и пробелов в данных, в построении регрессий используется выборка из 1 195 респондентов в Москве и 2 858 в других российских регионах.

В 2006 г. в опрос российских домашних хозяйств был включен блок вопросов по образовательному кредитованию. Респондентов спрашивали, обращались ли они за образовательным кредитом или за другими займами для оплаты обучения или покрытия иных расходов, связанных с учебой в дошкольных учреждениях, школах, колледжах и вузах, и обратились ли бы они за займом в определенных обстоятельствах. Эти вопросы позволили оценить влияние различных факторов на склонность домохозяйства к образовательному кредитованию.

В настоящем исследовании мы используем такие факторы, как социо-экономические характеристики домохозяйств, их отношение к обучению, опыт кредитования в коммерческих банках и заимствования у родственников и знакомых. Оценивается влияние этих факторов на склонность к образовательным займам домохозяйств, относящихся к различным доходным группам населения.

Склонность к образовательному кредитованию (в данном тексте мы не различаем образовательные кредиты *per se* (само по себе) и другие типы займов; мы оперируем займами, используемыми для оплаты обучения или покрытия иных затрат, связанных с высшим образованием) фиксируется двумя вопросами.

Первый описывает гипотетическую ситуацию, в которой предложены несколько вариантов финансирования платы за обучение. Гипотетическая ситуация фактически

моделирует систему ЕГЭ-ГИФО: домохозяйствам предлагалось рассмотреть случай, в котором их дети не получили по ГИФО максимальную субсидию и, следовательно, им необходимо решить: подать документы в средний по качеству вуз, в котором ребенку не придется платить за обучение; или попробовать пересдать экзамены в следующем году; или же подать документы в хороший по качеству вуз и платить за обучение в нем. Если домохозяйства выбирали третий вариант, их спрашивали, с помощью каких источников они оплатили бы обучение: (а) своего бюджета; (b) взяв в долг у родственников и знакомых; (с) ссуды на предприятии; (d) специального долгосрочного образовательного кредита; (е) обычного, а не специального образовательного кредита; (f) других источников.

Респондентам также задают и другой вопрос, позволяющий оценить интенции по отношению к использованию образовательного кредита: «Скажите, пожалуйста, если для оплаты обучения кого-то из членов вашей семьи потребовалась значительная сумма, как бы ваша семья скорее всего поступила?». Варианты ответа таковы: (а) такая ситуация в нашей семье не может рассматриваться; (b) оплатили бы самостоятельно, у нас достаточно средств; (с) отказались бы от обучения, которое мы не можем оплатить самостоятельно; (d) продали бы квартиру, дачу, автомобиль или др. ценные вещи; (е) взяли бы деньги в долг у знакомых или родственников; (f) взяли бы долгосрочную ссуду на своем предприятии; (g) взяли бы специальный образовательный кредит; (i) другой источник.

Предварительный анализ данных показывает, что если мы рассмотрим ответы на приведенные выше вопросы, соответствующие разным источникам средств для оплаты обучения, а именно варианты от (а) до (f) для первого и варианты (b) и от (d) до (i) для второго вопроса, то мы обнаружим достаточно значительное расхождение в распределении ответов. Наиболее популярный источник средств, согласно ответам на первый вопрос, это персональные сбережения и средства от продажи ценностей; согласно ответам на второй вопрос, это образовательный кредит. Более того, ответы на два вопроса различаются тем, какое число людей готовы платить за образование: в вопросе с описанием ситуации ЕГЭ-ГИФО в два раза меньше людей готовы продолжать (или начинать) обучение, связанное со значительными затратами (табл. 1).

Таблица 1

Потенциальные источники средств для оплаты обучения (2005/2006 учебный год)

Источники средств	Первый вопрос		Второй вопрос	
	Число домохозяйств	От всех респондентов, %	Число домохозяйств	От всех респондентов, %
Персональные сбережения, средства от продажи ценностей	1 192	52	951	17
Заемствования у родственников или знакомых	202	9	922	16

Ссуда на предприятии	102	4	253	4
Образовательный кредит	567	25	3 022	53
Кредит в коммерческом банке	132	6	483	8
Иные источники	99	4	101	2
Всего	2 294	100	5 732	100

Источник: опрос домохозяйств в рамках проекта «Мониторинг экономики образования» за 2006 г.

Мы предполагаем, что основная причина данных расхождений возникает из-за систематической ошибки в вопросе о ситуации с ЕГЭ-ГИФО. Хотя преамбула вопроса кратко описывает, как действует новая система для каждого отдельного студента, в ней нет ни слова о различиях между хорошими и средними по качеству вузами. Поскольку в России нет ни официального, ни широко принятого понимания того, что такое хороший вуз, выбор между хорошими и средними по качеству вузами зачастую осложняется противоречащими друг другу рейтингами газет, информационных агентств и др. В результате респонденты с большой вероятностью не понимали разницу между вузами и «жертвовали» неочевидным качеством – почти 2 365 семей выбрали вариант обучения в среднем по качеству вузе. Мы рассматриваем данные результаты как априори смещенные в сторону варианта обучения в среднем по качеству вузе. В них, по-видимому, появляется систематическая ошибка в отношении решений об образовательном кредитовании.

Второй вопрос также не лишен недостатков. Распределение ответов на него не следует интерпретировать как прямой индикатор объема рынка образовательного кредитования: респондентов спрашивали, что они будут делать, если им потребуются средства для оплаты обучения, их не разделяли на группы тех, кому в действительности придется или нет платить за обучение. Следовательно, результаты ответа на этот вопрос переоценивают объемы рынка образовательного кредита – гораздо меньшему числу респондентов в действительности придется оплачивать образование. Согласно данным Мониторинга экономики образования, полученным в результате опроса домашних хозяйств, в 2004 г. около 44% студентов вузов официально оплачивали обучение [8]; в более поздних публикациях отмечается, что в 2006 г. эта цифра выросла до 57,5% [6]. Тем не менее, даже учитывая данные рассуждения оценки рынка кредитов для оплаты образования в 27-34% от числа студентов выглядят достаточно смелыми. Плата за обучение на практике достаточно низка, и у многих семей достаточно средств, чтобы выплатить ее, не прибегая к займам.

В изучении факторов, влияющих на склонность домохозяйства к образовательному кредитованию, мы использовали следующие объясняющие переменные: общие характеристики домохозяйства (число членов семьи, доход семьи на человека, пол ребенка,

который был объектом интервью, возраст ребенка – если в семье было более одного ребенка, то в опросе рассматривался тот, чей день рождения был ближайшим к дате опроса); образование родителей; должность родителя с наибольшим доходом; сектор экономики, в котором работает родитель с наибольшим доходом. Наряду с этими характеристиками мы также изучили роль опыта домохозяйства по участию в финансовых операциях, включая управление личными сбережениями, операции по обмену валют, инвестиции на рынках акций и т.д.; опыт кредитования в коммерческих банках vs. опыт заимствования у знакомых и родственников; представления о роли высшего образования. Наша база данных состоит из 127 переменных.

Для оценки влияния вышеперечисленных факторов на вероятность того, что домохозяйство прибегнет к кредитованию для финансирования затрат на образование, мы используем бинарные логистические модели. Объясняемые переменные в этих моделях построены с помощью второго вопроса – «Если бы для оплаты обучения члена вашей семьи потребовалась бы значительная сумма, то что бы вы сделали?» В частности, переменная равна 1 в случае, если респондент отвечает, что семья обратилась бы за кредитом, и 0 - в иных случаях.

Аргументы в пользу использования данного вопроса связаны с уже упомянутой систематической ошибкой в первом вопросе (ЕГЭ-ГИФО) и с распределением ответов респондентов на второй вопрос. Поскольку мы уже обсудили систематическую ошибку, рассмотрим вторую причину выбора объясняемой переменной. Дело в том, что распределение этой переменной характеризуется более равномерной представленностью нулей и единиц, нежели распределение нулей и единиц в ответах на вопрос о ЕГЭ-ГИФО. Подобное свойство выборки, как известно, позволяет получать более достоверные результаты при тестировании гипотез об отсутствии статистически значимого влияния различных факторов на эндогенные переменные в бинарных моделях.

Настоящее исследование сфокусировано на изучении роли кредитов для оплаты образования и связанных с ним затрат для студентов из семей как с низкими, так и с высокими доходами. В связи с этим мы разделили выборку домохозяйств на три группы по уровням дохода. Использованный нами критерий – ответы домохозяйств на вопрос «Какое из перечисленных описаний точнее всего соответствует материальному положению вашей семьи?». Варианты ответов: (а) денег не хватает даже на питание; (b) на питание денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные проблемы; (с) на покупку одежды и обуви денег хватает, а бытовую технику купить трудно; (d) денег вполне хватает на крупную бытовую технику, но мы не могли бы купить новую машину; (е) денег хватает на все, кроме

таких дорогих приобретений, как дача, квартира; (f) материальных затруднений не испытываем, при необходимости могли бы приобрести дачу, квартиру.

Мы характеризуем домохозяйства, выбравшие варианты (a) и (b), как группу семей с низким доходом, (c) и (d) - как группу семей со средним доходом и (e) и (f) - как группу семей с высоким доходом. Это дает нам возможность отдельно оценить эффекты различных факторов непосредственно на студентов из семей с низким или высоким доходом и сравнить их с контрольной группой домохозяйств со средним доходом. Использование данного критерия вместо традиционной классификации - по доходам - объясняется следующим. Подобное деление домохозяйств с учетом их покупательной способности позволяет нам избежать корректировки доходов в связи с различиями уровня цен в регионах. Распределение семей из выборки по доходным группам представлено на рис. 1.

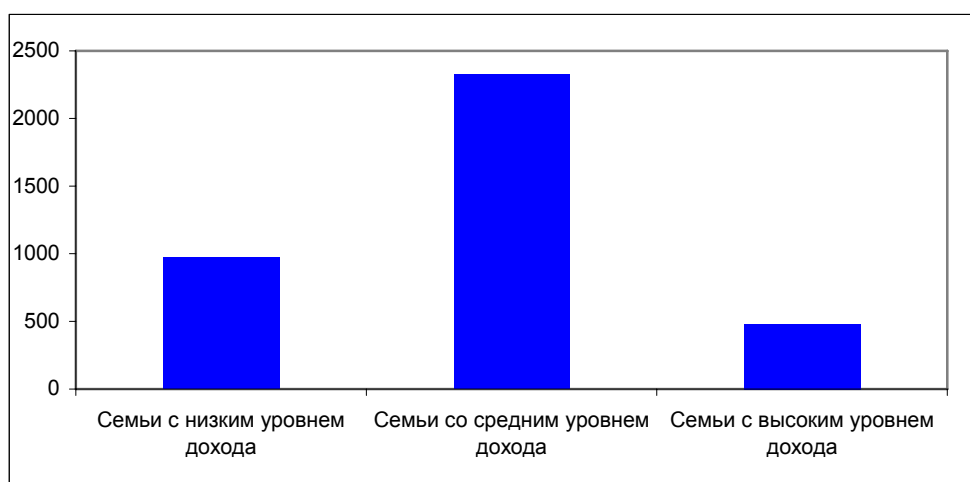


Рис. 1. Распределение домохозяйств по доходным группам (2005/2006 учебный год)

Поскольку число эндогенных переменных довольно велико и сравнимо с числом наблюдений в группе домохозяйств с высоким доходом, мы провели двухшаговую процедуру регрессионного анализа. На первом шаге для каждой группы «содержательно близких» переменных (экономические характеристики домашних хозяйств, образование родителей и т.п.) рассматривались простейшие логистические регрессии склонности к обращению за образовательным кредитом. Применение стандартных методов проверки гипотез о статистической значимости взаимосвязи между какой-либо объясняемой и объясняющими переменными позволили сократить список эндогенных переменных и, тем самым, перейти к второму шагу процедуры. На втором шаге был проведен обычный регрессионный анализ с использованием отобранных переменных.

Результаты эмпирического исследования

Потенциальный рынок образовательных кредитов. Распределение домохозяйств на основе их представлений о своем финансовом положении представлено на рис. 2. Более половины российских домохозяйств хотели бы обратиться за кредитом на оплату обучения и связанных с ним расходов в случае, если бы им пришлось оплачивать образование. Этот вывод в определенном смысле подтверждает отсутствие предубеждения у россиян в отношении взятия на себя финансового бремени.

Согласно полученным данным, желание обратиться за кредитом максимально среди представителей группы с низким доходом. В выборке, используемой для регрессионного анализа, процент респондентов, ответивших, что они обратятся за кредитом в случае необходимости, равен 72,1%, что чуть больше, чем в начальной выборке – 69,0%. Подобные результаты подсказывают, что решение об обращении за кредитом слабо связано с психологической адаптацией населения к рыночным реалиям (противопоставляемым командной экономике). Большинству домохозяйств известно, что они могут обратиться в коммерческий банк для решения проблемы нехватки финансовых средств для оплаты образования.

Домохозяйства из групп со средним и высоким уровнями дохода проявляют меньшую заинтересованность в использовании заемных средств для оплаты образования – соответствующие доли в нашей выборке равны 65,4 и 49,2%. Это следует интерпретировать как дальнейшее подтверждение экономической природы решений об использовании образовательного кредита: более состоятельные семьи имеют менее жесткое ограничение ликвидности и, таким образом, способны произвести необходимые платежи, не прибегая к кредитам.

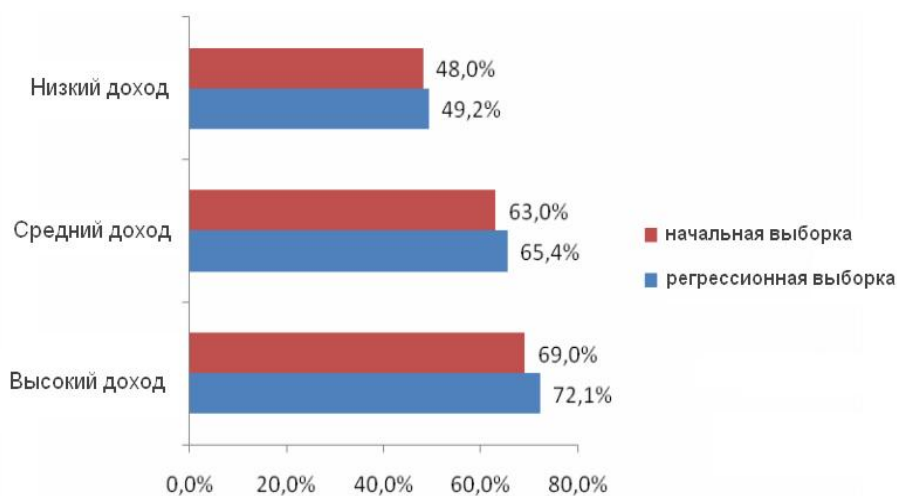


Рис. 2. Готовность взять кредит для оплаты образования (2005/2006 учебный год)

Склонность к образовательному кредитованию. Регрессионный анализ показывает, что из 127 объясняющих переменных лишь 24 оказывают значимое влияние на желание домохозяйств обратиться за кредитом для оплаты обучения и связанных с ним расходов. Как оказалось, на решения о кредите представителей групп с различными уровнями дохода оказывают влияние различные факторы. Прежде чем описать и интерпретировать полученные результаты, представим портреты типичных домохозяйств из групп всех уровней дохода с учетом включенных в регрессии переменных.

В типичном домохозяйстве с низким уровнем дохода есть ребенок школьного возраста. Его родители считают, что высшее образование поможет ему найти высокооплачиваемую работу. В то же время мнение о том, что высшее образование может помочь ребенку сделать хорошую карьеру, родители не разделяют. У членов домохозяйств нет глубокого и систематического опыта использования каких-либо финансовых услуг, и в опросе они заявляли о том, что в течение последних трех лет у них не было потребности в заемных средствах. Тем не менее некоторые из них брали выдаваемые коммерческими банками потребительские кредиты (на срок от 1 года до 3 лет). Чаще всего к ним прибегали для покупки бытовой техники и электроники. Портрет типичного домохозяйства со средним уровнем дохода не имеет значимых отличий от этого портрета, за исключением оценки уровня материального благосостояния семьи и общего согласия с тем, что иметь высшее образование важно. Портрет типичного домохозяйства с высоким уровнем дохода не отличается от портрета типичной семьи со средним уровнем дохода.

Мы выделяем 4 группы детерминант, влияющих на склонность домохозяйства к обращению за кредитом: восприятие роли высшего образования, текущее образование ребенка, экономические факторы и опыт использования финансовых услуг включая опыт заимствования. В следующих подразделах мы представим детальное описание соответствующих взаимосвязей (табл. 2).

Таблица 2

Краткий итог регрессионного анализа: предельные эффекты (2005/2006 учебный год)

	Низкий доход	Средний доход	Высокий доход
Высшее образование поможет найти высокооплачиваемую работу	0,080**	---	---
Высшее образование поможет сделать хорошую карьеру	-0,065*	---	---
Высшее образование важно иметь в любом случае	---	0,068***	---
В 2005 г. ребенок посещал школу	0,084***	---	---
В 2005 г. ребенок посещал подготовительные курсы, репетиторов, и т.д. для поступления в колледж или вуз	---	-0,139*	---
В 2005 г. ребенок посещал вуз	---	-0,061**	---
В 2005 г. ребенок посещал курсы иностранных	---	0,194***	---

языков			
В 2005 г. ребенок посещал курсы вождения	---	---	-0,309*
В 2005 г. ребенок был в декретном отпуске	---	-0,256*	---
Доход в тысячах долларах США	---	-0,279***	---
Должность родителя - специалист	---	---	0,171***
Родитель с максимальным доходом работает в финансовом секторе	-0,414**	---	---
Родитель с максимальным доходом в данный момент не работает	---	-0,433***	---
Финансовый опыт домохозяйства – обмен валюты	---	-0,094***	---
Финансовый опыт домохозяйства – использование платежных систем в сети Интернет	---	---	-0,190***
Финансовый опыт домохозяйства – обращение за потребительским кредитом	0,174***	---	0,240***
Финансовый опыт домохозяйства – инвестиции в собственный бизнес	-0,268***	---	---
Финансовый опыт домохозяйства - ничего	0,107***	---	---
Домохозяйство не испытывало потребности в заемных средствах в течение последних 3-х лет	-0,105**	---	---
Опыт кредитования – кредитовались в банке или, через банковских представителей, прямо в магазинах	---	0,236***	---
Опыт кредитования - займы у друзей, знакомых	-0,224***	---	---
Цель кредитования – покупка бытовой техники с помощью потребительского кредита	0,166***	---	---
Срок кредитования – менее года	-0,148**	---	---
Срок кредитования – более трех лет	---	0,119**	---
Cox-Snell R-squared *** 1%, ** 2,5%, * 5%	0,127	0,094	0,101

Источник: опрос домохозяйств в рамках проекта «Мониторинг экономики образования» за 2006 г.

1. Восприятие роли высшего образования. Представления о роли высшего образования в будущей жизни ребенка оказывают статистически значимое влияние на объясняемую переменную. В частности, семьи с низким уровнем дохода больше интересуются практическими приложениями полученного высшего образования, а именно тем фактом, что оно помогает найти высокооплачиваемую работу. Для семей со средним уровнем дохода более вероятно наличие социального давления по отношению к получению высшего образования: их склонность к образовательному кредитованию положительно зависит от согласия с достаточно «общей» фразой о том, что высшее образование важно иметь в любом случае. Восприятие высшего образования семьями с высоким уровнем дохода не влияет на их желание брать или не брать кредит.

На желание домохозяйств с низким уровнем дохода обратиться за образовательным кредитом для оплаты образования негативно влияет их представление о том, что высшее образование может помочь сделать хорошую карьеру. Это не противоречит нашим

предыдущим утверждениям. Если сравнить образовательные стратегии респондентов, согласных и не согласных с этим утверждением (табл. 3), то мы обнаружим, что первые тратят значительно большие суммы на пересдачу экзаменов, готовые курсовые и иные работы, а также добровольные платежи на ремонт вузов. Студенты из таких семей с большей долей вероятности посещают вузы, в которых распространены подобные теневые платежи, нежели дети из других семей. Это можно рассматривать как свидетельство больше заинтересованности в формальных символах получения высшего образование – дипломах, сертификатах и т.д. В случае необходимости платить значительные суммы за обучение такие люди скорее переведут своих детей в другой вуз, нежели обратятся за кредитом.

Таблица 3

Негативное влияние представлений о роли высшего образования на склонность к обращению за образовательным кредитом (2005/2006 учебный год)

Высшее образование помогает сделать хорошую карьеру	Расходы в 2005 г. в руб. на:			Слышали о существовании неофициальных платежей в вузах
	пересдачу экзаменов	приобретение готовых письменных работ	ремонт вузов	
Согласны	32 050 чел.	3 333 чел.	1 144 чел.	11%
Не согласны	4 260 чел.	2 125 чел.	902 чел.	7%

Источник: опрос домохозяйств в рамках проекта «Мониторинг экономики образования» за 2006 г.

Хотя влияние переменных данного блока статистически значимо, их эффект на склонность домохозяйства к обращению за образовательным кредитом мал – соответствующая вероятность меняется на 6,5-8 процентных пунктов.

2. *Текущее образование ребенка.* Регрессионный анализ свидетельствует о значительном влиянии на склонность к кредитованию переменных, связанных с текущим образованием ребенка. Для домохозяйств с низким уровнем дохода вероятность обращения за кредитом возрастает в случае, если ребенок посещает школу (напомним, в опросе рассматриваются дети в возрасте от 4 до 22 лет). Это можно интерпретировать следующим образом: такие домохозяйства убеждены, что высшее образование достаточно дорого, и понимают, что смогут профинансировать его только с помощью заемных средств.

**Ежемесячный доход домохозяйств со средним уровнем дохода
(руб. на 1 обучающегося, 2005/2006 учебный год)**

Ответ	Ребенок посещал:		Ребенок был в декретном отпуске
	подготовительные курсы, репетиторов и т.д.	вуз	
Да	8 060	7 500	5 015
Нет	6 134	5 850	6 200

Источник: опрос домохозяйств в рамках проекта «Мониторинг экономики образования» за 2006 г.

Если говорить о домохозяйствах со средним уровнем дохода, то результаты регрессионного анализа можно интерпретировать в контексте денежных и социальных аспектов кредитного поведения. В частности, как видно из таблицы 4, семьи со средним уровнем дохода, чьи дети посещали подготовительные курсы или учились в вузах, имеют больший ежемесячный доход на человека. Следовательно, у них меньше экономических причин для обращения за образовательным кредитом. Напротив, семьи, в которых указывалось, что дети находились в декретном отпуске, имеют меньший ежемесячный доход на члена семьи, меньшую возможность оплатить обучение из собственных средств; достаточно естественно, что со стороны таких семей проявляется большее желание обратиться к заемным средствам в случае нужды.

Что же касается учащихся языковых курсов, то их следует рассматривать как представителей «творческого» класса домохозяйств. Рисунок 3 иллюстрирует представления о роли высшего образования в таких домохозяйствах: они более заинтересованы в «культурном потреблении». С одной стороны, они считают, что высшее образование играет важную роль в этом процессе, с другой – они ограничены в средствах в сравнении с семьями с высоким уровнем дохода. И поэтому они хотят получить кредит для оплаты высшего образования.

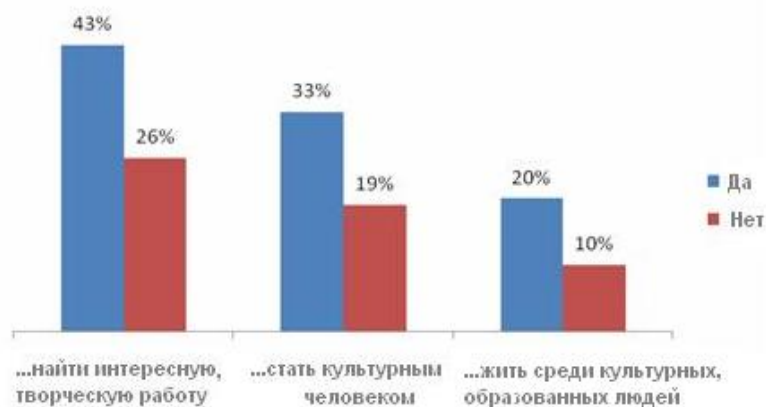


Рис. 3. Семьи со средним уровнем дохода, чьи дети посещали языковые курсы (Высшее образование поможет...) (2005/2006 учебный год)

Эффект от посещения детьми из семей с высоким уровнем дохода курсов вождения на склонность семьи к обращению за кредитом также может быть объяснен с использованием экономической аргументации. В семьях, чьи дети посещали подобные курсы, ежемесячный доход на одного члена семьи в среднем составил около 23 250 руб., что в два раза выше по сравнению с другими домохозяйствами из той же группы.

В среднем влияние переменных данного блока на склонность домохозяйств к обращению за кредитом значительно выше, нежели воздействие эффекта восприятия роли высшего образования. В абсолютном значении это влияние составляет от 6,1 до 30,9 процентных пунктов для групп домохозяйств с разным уровнем дохода.

3. *Экономические факторы.* Под экономическими факторами мы подразумеваем прямое влияние дохода и занятости родителей на склонность домохозяйства к кредитованию. Для семей с низким уровнем дохода эти эффекты проявляются в зависимости от того, работает ли родитель с максимальным уровнем дохода в финансовом секторе или нет. Для домохозяйств со средним уровнем дохода данные эффекты прослеживаются в явном влиянии на склонность к использованию кредита переменной «доход», а также наличия работы на момент интервью у родителя с максимальным уровнем дохода. Что касается семей с высоким уровнем дохода, для них денежные эффекты оказались незначимыми, за исключением семей, где родитель с максимальным уровнем дохода занимал должность специалиста. В таких домохозяйствах ежемесячные доходы на члена семьи были чуть ниже, нежели в других домохозяйствах той же группы – около 10 290 и 12 320 рублей соответственно.

Влияние указанных переменных на склонность домохозяйств к кредитованию для оплаты высшего образования достаточно существенно – они изменяют соответствующие вероятности на 17-43 процентных пункта. Как бы то ни было, прямой эффект для семьи со

средним уровнем дохода составляет всего 2,8 процентных пункта для увеличения ежемесячного дохода на члена семьи на сумму 2 800 рублей (средний уровень дохода в данной группе домохозяйств равен 6 188 рублей в месяц).

4. *Опыт использования финансовых услуг, включая опыт заимствования.* Переменные данного блока могут быть разделены на две подгруппы характеристики опыта использования финансовых услуг, связанных и не связанных с заимствованием средств. Первая группа выявляет эффекты ожиданий заемщиков, вторая – косвенные эффекты дохода. Для подгруппы финансовых услуг, не связанных с заимствованием средств, наблюдается уменьшение склонности к кредитованию семьи со средним уровнем дохода в случае, если домохозяйство производило инвестиции в собственный бизнес; семьи со средним уровнем дохода – если они обменивали валюту; семьи с высоким уровнем дохода – если они использовали платежные системы в сети Интернет.

Что касается подгруппы переменных, характеризующих опыт заимствования средств, соответствующие эффекты вполне ожидаемы. Для домохозяйств всех групп опыт заимствования увеличивает их склонность к повторному обращению за кредитом. Семьи с низким уровнем дохода, ранее занимавшие деньги у друзей или знакомых, менее склонны к обращению в банк за кредитом для оплаты высшего образования. Склонность к обращению за кредитом в группах домохозяйств и с низким, и со средним уровнями дохода также зависит и от того, на какой срок эти семьи брали кредиты ранее – чем «длиннее» кредит, тем выше шанс обращения за кредитом.

Влияние данных переменных на вероятность того, что домохозяйство возьмет кредит для оплаты высшего образования, достаточно велико: от 9,4 до 26,8 процентных пунктов, которое, тем не менее, меньше, чем некоторые из рассмотренных выше эффектов.

Заключение

Наш анализ показывает, что домохозяйства с низким уровнем дохода более склонны к обращению за кредитом для финансирования получения высшего образования и связанных с этим процессом затрат. Следовательно, образовательный кредит необходимо рассматривать как инструмент, позволяющий привлечь студентов из бедных семей и, тем самым, дающий возможность поддерживать и даже увеличивать число студентов в то время, когда оплата обучения растет. Наши выводы касательно склонности к обращению за кредитом показывают, что она падает с ростом дохода домохозяйства. Несмотря на это, хотя склонность к образовательному кредитованию среди состоятельных семей ниже, нежели среди бедных, ее все равно нельзя не учитывать.

Регрессионный анализ свидетельствует, что желание семей обратиться за образовательным кредитом формально зависит от восприятия преимуществ, которые дает высшее образование, текущих занятий ребенка, экономических факторов и опыта использования финансовых услуг, включая опыт заимствования. Наше исследование выявило доминирование денежных мотивов при принятии решения о кредитовании во всех группах домохозяйств: чем ниже доход, тем выше вероятность того, что семья обратится за кредитом в случае необходимости. Как бы то ни было, важную роль в принятии решения играет и предыдущий кредитный опыт – он располагает семьи к образовательному кредитованию. Восприятие роли высшего образования и неденежные стимулы, как оказалось, имеют значимое, но в среднем достаточно слабое влияние на склонность домохозяйства к обращению за образовательным кредитом. То, что состав семьи не имеет значимого влияния на склонность к кредитованию ни в одной из групп домохозяйств, идет вразрез с нашими ожиданиями и результатами, основанными на начальной выборке. В то же время в целом полученные результаты схожи с выводами европейских и американских исследователей, изучавших детерминанты спроса на образовательные кредиты в своих странах.

Тот факт, что экономические мотивы доминируют при принятии семьей решения об образовательном кредитовании, может рассматриваться как аргумент в пользу тщательного изучения условий заимствования. Опыт ГУ–ВШЭ подчеркивает необходимость кооперации с кредитными организациями для того, чтобы договариваться о более приемлемых условиях для потенциальных заемщиков. Это позволяет образовательным кредитам стать эффективным инструментом конкуренции между вузами, который позволяет использовать для расширения спроса на высшее образование.

В заключение хотелось бы подчеркнуть тот факт, что мы изучали склонность к образовательному кредитованию, а не непосредственно практику кредитования. Наши результаты не показывают безусловную эффективность данного инструмента для России, но скорее иллюстрируют ее потенциал. Очень важно создать доступные для студентов программы образовательного кредитования с умеренно низкой ставкой процента, длинными льготным периодом и периодом возврата. Многочисленные примеры систем образовательного кредитования по всему миру подтверждают ключевую роль соответствующего законодательства и государственной поддержки, а потому их необходимо принимать во внимание при обсуждении дизайна и потенциальной роли систем образовательного кредитования в России.

Литература

1. Андрущак Г.В., Юдкевич М.М. Спрос на образовательный кредит: насколько востребован такой продукт // Банковский ритейл. 2007, № 6 (2).
2. Гохберг Л.М., Забатурина И.Ю., Ковалева Н.В., Кузнецова В.И., Озерова О.К. Экономика образования в зеркале статистики: новые данные // Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень. ГУ-ВШЭ. 2005, № 6(14).
3. Заборовская А.С., Клячко Т.Л., Королев И.Б. Основные результаты эксперимента по переводу отдельных учреждений высшего профессионального образования на финансирование с использованием ГИФО в 2002 году // Информационный бюллетень (ИСИЭЗ ГУ-ВШЭ). 2003. Режим доступа: <http://inf.hse.ru/gifo/Page19.html>.
4. Кузьминов Я.И., Шувалова О.П. Стратегии учреждений профессионального образования: Проблемы качества // Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень. ГУ-ВШЭ. 2006, № 4(22).
5. Левин М.И., Галицкий Е.Б. Коррупция в российской системе образования // Народное образование, 2004, № 10.
6. Материалы веб-сайта Росстата. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
7. Модернизация российского образования: ресурсный потенциал и подготовка кадров / Под ред. Т.Л. Клячко. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
8. Ослон А.А., Петренко Е.С. Стратегии семей в сфере образования. Тезисы выступления на 2-ой научно-практической конференции «Экономика системы образования: результаты второго года мониторинга». 2004. Режим доступа: <http://education-monitoring.hse.ru/tezis.html>.
9. Правдина М.А. Образовательные кредиты в России: На кого они ориентированы. ГУ-ВШЭ, Лаборатория экономико-социологических исследований. 2007. Режим доступа: <http://new.hse.ru/sites/ecsoclab/default.aspx>.
10. Савицкая Е.В. Прахов И.А. Образовательный кредит как способ финансирования студентов // Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень. ГУ-ВШЭ. 2007, № 5(28).