

МАССОВЫЕ ОПРОСЫ, ЭКСПЕРИМЕНТЫ, МОНОГРАФИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

О.А. ОБЕРЕМКО

РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА ДОШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ

Сценарии дошкольного воспитания

В отличие от основного среднего, дошкольное образование (нулевой ступени) в России не является обязательным и не гарантируется государством. Однако при поступлении в начальную школу (первой ступени) ребенок должен обладать определенными навыками. Ответственность за это возлагается на семью. На подготовку ребенка к школе домохозяйство может направить два вида ресурсов: внутренние и внешние. Вторые предоставляются обществом на основе рыночного или нерыночного обменов. Их использование обусловлено социальным статусом домохозяйства. Однако возможность вступать в отношения обмена определяется не только материальным достатком семьи и готовностью воспользоваться профессиональными услугами, но и развитостью рынка услуг (предложением).

Домохозяйство может выбрать один из трех сценариев подготовки ребенка к получению обязательного (гарантированного государством) образования: (1) обращение к услугам государственного (муниципального)¹, ведомственного или частного дошкольного образовательного учреждения (ДОУ); (2) отказ от услуг ДОУ в пользу

Оберемко Олег Алексеевич — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Института социологии РАН. Адрес: 117218 Москва, ул. Кржижановского, д. 24/35, строение 5.

Телефон: (095) 120–82–57. **Электронная почта:** ooberemko@yandex.ru

¹ Респонденты плохо различали государственные и муниципальные детские сады. Их различение, по-видимому, не всегда целесообразно и в официальной статистике (см., например: [8, с. 47–52]). Далее мы будем употреблять определение «государственное» применительно к учреждениям обеих форм собственности.

профессиональных нянь, гувернеров, преподавателей и т. п.; (3) воспитание силами домохозяйства.

Последний сценарий предполагает, во-первых, приобретенную или «прирожденную» профессиональную компетентность родителей (или других взрослых членов семьи), достаточную для подготовки ребенка к школе, во-вторых, наличие возможностей (как минимум, свободного времени и элементарного инвентаря) для этого. Уверенность в прирожденной родительской компетентности входит в противоречие с существованием целого ряда направлений (в том числе и таких специфических, как логопедия) профессиональной подготовки, связанных с дошкольным образованием и воспитанием.

Эмпирической базой статьи послужили результаты двух опросов домохозяйств по региональной и московской выборкам, выполненных Фондом «Общественное мнение» в сентябре-октябре 2004 г. Опросы проводились в рамках проекта Министерства образования РФ «Формирование системы мониторинга экономики образования», осуществляемого Государственным университетом – Высшая школа экономики. Описание выборки и методики подробнее см.: [1, с. 6-13; 7, с. 4]. Из массивов выделены подвыборки домохозяйств (российская N=772 и московская N=284) с детьми в возрасте от четырех лет, не ходившими в школу в 2003/2004 учебном году. Мы сосредоточимся на описании регионального опроса, а московские данные будем использовать в качестве примера более развитого рынка образовательных услуг².

Среди сценариев дошкольного образования в нашем опросе лидировало использование услуг государственных и ведомственных ДООУ, а услугами частных учреждений пользовались менее 5% домохозяйств (табл. 1)³. В Москве охват дошкольников, посещающих ДООУ, был шире, чем в регионах: если в среднем по регионам детские сады не посещали около 21% детей⁴, то в Москве — 13%.

² В анализе мы оперировали среднеарифметическими величинами целевых и постатейных расходов домохозяйств без взвешивания по регионам; из расчетов исключались как неответы, так и нулевые затраты.

³ Столь скромные показатели отчасти можно объяснить тем, что с 1995 по 2003 г. доля частных ДООУ сократилась с 9,1 до 2,6% [8, с. 159].

⁴ Эта цифра заслуживает доверия, поскольку предыдущий национальный опрос (сентябрь 2003 г.) дал сходную цифру — 22%; разница в 1% не превышает ошибку выборки [5, с. 31]. Отметим, что результаты опросов нельзя сравнивать с данными официальной статистики по охвату дошкольников системой ДООУ, поскольку в последнем случае учитывались дошкольники в возрасте от одного года. При таком подсчете доля посещения ДООУ получается выше, так как подавляющее большинство родителей устраивают детей в сад в возрасте четырех лет. Так, в 2003 г. в Российской Федерации сад посещали 57,6%, в Москве — 53,1% дошкольников в возрасте от одного года [8, с. 168].

Таблица 1

Распространенность стратегий дошкольного воспитания и образования, % от числа ответивших

Стратегии	Регионы, N=772	Москва, N=284
Посещали государственный детсад	70,8	76,1
Посещали ведомственный детсад	5,4	5,6
Посещали частный детсад	2,2	4,6
Затрудняюсь ответить, какой сад посещал ребенок	0,7	0,7
Не посещали детсад	20,9	13,0
Пользовались платными услугами нянь, гувернеров и т. д., в том числе:		
посещавшие государственный детсад	2,5	8,8
не посещавшие детсада	1,7	6,0
	0,6	2,1

Хотя москвичи в 3,5 раза чаще, чем жители регионов, прибегали к услугам частных нянь и гувернеров, сценарий частного образования не получил широкого распространения. Непосещение ребенком ДОО лишь в единичных случаях компенсировалось услугами частных специалистов. Более распространенной оказалась комбинированная стратегия воспитания: к частным услугам чаще прибегали те родители, чьи дети посещали государственные ДОО. Далее мы попытаемся определить факторы, обуславливающие выбор домохозяйством одного из двух основных сценариев: (1) пользование услугами ДОО и (2) воспитание силами домохозяйства⁵.

Посещение ДОО

Расходы, связанные с посещением ДОО, в зависимости от их целевого назначения подразделялись на три категории: расходы на поступление в сад, официальная плата за посещение и оплата дополнительных занятий, организованных в саду.

Расходы на поступление включают трансакционные издержки, необходимые для получения права на освоение нулевой ступени основной образовательной программы: официальный вступительный взнос; неформальные платежи и подарки за прием. Формально установленная официальная плата за посещение частично или полностью возмещает трансформационные издержки на организацию и обеспечение самого воспитательного процесса. Помимо официальной оплаты к трансформационным издержкам относятся взносы на ремонт,

⁵ Анализируя первый сценарий, мы оперировали подвыборками (региональной N=611 и московской N=247) клиентов ДОО всех форм собственности. Второй сценарий анализировался на региональной подвыборке домохозяйств, дети из которых в 2003 / 2004 учебном году не посещали ДОО (N=161).

охрану, покупку оборудования, инвентаря и т. п.; оплата дополнительных занятий в саду; сборы на праздники и коллективные подарки педагогам, а также неформальные платежи и подарки за особое отношение к ребенку.

Таким образом, внутри категории трансформационных издержек аналитически выделяются формально установленные платежи, добровольные (или «добровольно-принудительные») взносы, размеры и регулярность которых являются предметом открытых, коллективных переговоров между представителями образовательного учреждения и его клиентами, и индивидуальные неформальные платежи и «подарки», не обязательно являющиеся предметом публичных переговоров.

Дополнительные образовательные услуги не предусмотрены Государственным образовательным стандартом; к ним относятся занятия, дополняющие основную программу. Поскольку дошкольное образование в России не гарантировано государством и не является обязательным условием для поступления в школу, руководство ДОУ имеет значительный простор для конструирования различий между «обязательными» и «дополнительными» услугами.

Плата за поступление в ДОУ и их посещение

Поступление в сад. Понятие вступительного (спонсорского) взноса стало привычным. В столице размеры взноса варьировались от 300 руб. до 30 тыс. руб., при этом две трети сумм уложились в диапазон от 1000 до 3000 руб.; в регионах суммы были скромнее. Взимание вступительного взноса было распространено, прежде всего, в коммерческих садах⁶ (табл. 2).

Примерно половина респондентов из регионов, плативших за поступление в ДОУ, указали, что вносили только официальный спонсорский взнос, остальные (примерно поровну) либо только делали «подарки», либо «подарок» сочетался с официальным взносом. Неформальная оплата преобладала среди «солидных инвесторов»: в диапазоне внесенных за поступление сумм от 3,5 до 25 тыс. руб. соотношение случаев «черной» и комбинированной оплаты к «белой» составило 16 к 3. Некоторых респондентов внесение платы при поступлении в ДОУ освобождало от платы за посещение. Судя по данным опросов, в ведомственных детских садах теневые платежи при поступлении не практиковались.

Посещение сада. Указанное выше сокращение доли коммерческих ДОУ компенсировалось распространенностью платных услуг в государственных и ведомственных детских садах. В 2003/2004 учебном году почти для 90% домохозяйств посещение детского сада было

⁶ Различия в распространенности спонсорского взноса между частными и ведомственными, частными и государственными ДОУ значимы по критерию χ^2 ($p < 0,001$).

официально платным. В регионах и столице сложилась сходная поста-тейная структура затрат, и различия обнаружились лишь в их комби-нации: подавляющее большинство домохозяйств в регионах делали платежи по 2–4 статьям расходов, в Москве — по 3–5.

Таблица 2

**Расходы на посещение ДОУ разных форм собственности,
% к числу ответивших***

Статьи расходов	Типы ДОУ в регионах			В среднем по:	
	госу- дарст- венные	ведом- ствен- ные	част- ные	регио- нам	Москве
Вступительный взнос	15,0	11,9	52,9	15,9	18,8
Подарки, плата за прием в сад	10,6	–	23,5	10,2	14,7
Плата за посещение ДОУ	89,0	92,9	94,1	89,4	88,6
Оплата ремонта, охраны, книг, коммунальных услуг и др.	67,8	73,8	29,4	67,1	68,2
Сбор денег на праздники, подарки воспитателям и др.	66,8	69,0	41,2	66,3	82,9
Оплата дополнительных занятий	16,1	11,9	17,6	15,9	35,5
Плата за «особое отношение» к ребенку	14,3	14,3	29,4	14,7	31,8
Не было затрат по этим статьям	3,5	2,4	0,0	3,3	2,9
Всего посещали ДОУ, абс. знач.	546	42	17	605	243

* Некоторые родители затруднились ответить, в какой сад ходил ребенок.

Среди других статей расходов наиболее распространены коллек-тивные подарки персоналу к праздникам. В столице в два с лишним раза чаще вносились платежи за организованные в детском саду допол-нительные занятия и в качестве стимулирования «особого отношения» к ребенку. Судя по результатам регионального опроса, практика массо-вых сборов на хозяйственные нужды и коллективные подарки персона-лу, характерная для государственных и ведомственных садов, переко-чевала в некоторые частные ДОУ, где ею были охвачены 30–40% кли-ентов⁷. Кроме того, режим частного учреждения, по-видимому, более благоприятен для индивидуального стимулирования «особого отноше-ния» к ребенку. Собранные данные не позволяют утверждать, что кол-лективные подарки исключали индивидуальные и наоборот.

Размеры платежей за посещение ДОУ разных форм собствен-ности (региональная выборка)

В среднем минимальных инвестиций требовали государственные сады, суммарные расходы 20% клиентов государственных учрежде-ний не превышали 1360 рублей, то есть составляли менее 120 руб. в

⁷ Различия в распространенности первого вида платежей между частны-ми и ведомственными, частными и государственными ДОУ значимы по критерию χ^2 при $p < 0,01$, по второму виду платежей — при $p < 0,05$.

месяц, что позволяет отнести полученные ими услуги к нерыночным. Однако по ряду расходных статей — посещение, дополнительные занятия и «подарки» за прием — наиболее инвестиционно активные клиенты государственных ДОУ по объемам платежей, как минимум, не уступали клиентам садов других форм собственности (табл. 3).

Таблица 3

Расходы на посещение ДОУ разных форм собственности по региональной выборке, тыс. руб.

Статьи затрат	Государственные ДОУ		Частные ДОУ	
	Средняя	Максимум	Средняя	Максимум
Плата за посещение	3,1*	48	14,9*	40
Вступительный взнос	1,1*	7	7,9*	25
Ремонт, охрана, книги и т. п.	0,4*	5	1,4*	5
Коллективные дары	0,3*	5	1,5*	7
Дополнительные занятия	1,4	18	3	5
«Подарки» за особое отношение	0,4*	3	2,2*	9
«Подарки» за прием в сад	1,3	9	2,6	5
По всем статьям	3,8	48	20,9	45

* Звездочкой показаны значимые при $p < 0,01$ различия между оплатой государственных и частных ДОУ.

В бывшем госсекторе, по-видимому, сложилась система дифференцированного предоставления платных услуг потребителям с существенно отличающимися финансовыми и социальными ресурсами. Высокий показатель средних совокупных затрат на услуги частных ДОУ (более чем в 4–5 раз выше государственных) получился за счет того, что у половины родителей расходы составили более 25 тыс. руб. в год; даже минимальные траты на частные ДОУ по ряду статей превышали средние затраты на посещение ДОУ других форм собственности.

Расходы на посещение ДОУ и доходы домохозяйств

Обе выборки домохозяйств разбиты на две примерно равные части: с доходами выше и ниже среднего значения по выборке. По многим статьям московские домохозяйства с доходами свыше 4000 руб. тратили в 1,7–2,1 раза больше, чем с доходами до 4000 руб. Исключением составили размеры вступительного (спонсорского) взноса — превышение в 4,6 раза — и взносов на оплату ремонта, охрану и т. п. — в 2,7 раза. Сходная картина наблюдалась в региональном опросе.

Обращает на себя внимание, что в обеих выборках средние показатели «белых» и «черных» платежей за поступление примерно одинаковы, тогда как стоимость «знаков внимания» за особое отношение к ребенку существенно ниже, чем штатные расходы за посещение ДОУ. По-видимому, взнос при поступлении делается в связи с ограниченным на определенной территории предложением услуг ДОУ

вообще или услуг требуемого качества. Иными словами, более высокую конкуренцию между клиентами «на входе» можно объяснить дефицитом предложения — недостаточной развитостью (в количественном и качественном отношении) системы дошкольных учреждений.

Непосещение ДОУ в регионах

Ответы на открытый вопрос «Почему ребенок не посещал детский сад?» позволяют выделить два типа барьеров, препятствующих посещению дошкольных учреждений: (1) «не было возможности»: отсутствие ДОУ или финансовых средств; (2) «не было необходимости или желания»: наличие члена семьи, с которым можно оставить ребенка дома или неудовлетворительное качество услуг, предлагаемых ДОУ. В процессе устройства и адаптации ребенка в детском саду семье необходимо последовательно преодолеть оба барьера, каждый раз мобилизуя различные ресурсы. Для преодоления первого барьера требуются институциональные изменения или повышение дохода семьи; для преодоления второго — субъективная переоценка доступных способов ухода за ребенком⁸. И.В. Селиверстова предлагает разделять неравенство в доступности дошкольного образования на прямое и относительное. Первое указывает на «полное отсутствие возможности», второе — на «невозможность доступа к образованию желаемого качества или несоответствия имеющихся форм, видов и... качества услуг требованиям потребителя» [9, с. 96].

Первый барьер объективных обстоятельств, согласно самоотчетам респондентов, не смогли преодолеть 44 % домохозяйств, не пользовавшихся услугами ДОУ (табл. 4).

Таблица 4

Причины отказа от услуг ДОУ в регионах (N=161), % от ответивших

Барьеры	%
Первый барьер: нет возможности:	44,1
нет сада	20,5
нехватка денег	17,4
другие внешние обстоятельства	6,2
Второй барьер: нет необходимости или желания	51,6
есть с кем оставить дома	28,6
слабое здоровье	10,6
малый возраст	3,7
«дома лучше», «в саду плохо»	8,7
Другое	4,4

⁸ Особенности выделенных барьеров можно сопоставить с предложенным Д.Л. Константиновским различием между адаптацией (пассивной вынужденной реакцией на неблагоприятные внешние условия) и активным самоопределением [4, с. 128-129; 7, с. 34-39].

Отсутствие детсада подразумевало следующие ситуации: фактическое отсутствие ДООУ в населенном пункте (в сельских и малых городских поселениях); отдаленность сада и отсутствие удобного транспорта или члена семьи, который мог бы регулярно водить ребенка в сад; отсутствие свободных мест в саду по месту жительства и медленно двигающаяся очередь на занятие высвобождающихся мест; неполная загруженность ДООУ из-за неуккомплектованности штата педагогов. Также непреодолимым препятствием для посещения ребенком ДООУ было отсутствие средств, необходимых для оплаты детского сада. Одни респонденты даже не пытались устроить ребенка в сад («я сижу дома с ребенком, нет денег, нет работы»); другие отмечали, что ранее водили ребенка в сад, но им пришлось отказаться от этого из-за роста оплаты или из-за того, что им не удалось перевестись в бюджетную группу. К внешним препятствиям отнесены и указания (без разъяснения) на отсутствие возможности, на «трагические обстоятельства», а также случай, когда старший дошкольник не ходил в сад, потому что его оставляли присматривать за младшими детьми.

В качестве неперемennого условия для преодоления второго барьера, помимо внешних ресурсов, родители должны признавать, что услуги профессиональных педагогов полезны и желательны, учитывать роль детских коллективов в развитии ребенка, иметь доверие к ДООУ как социальному институту. Кроме того, у семьи не должно быть альтернативных вариантов: члена семьи, способного и готового присматривать за ребенком, и, опять-таки, необходимых финансовых средств. Чаще всего в роли домашних воспитателей назывались бабушки, чуть реже матери — домохозяйки, безработные или находящиеся в декретном отпуске по уходу за другим ребенком. В единичных случаях в качестве «сидельцев» и «воспитателей» выступали деды и отцы. В зависимости от количества совокупных ресурсов респонденты мотивировали отказ от услуг отсутствием необходимости или желания устраивать ребенка в сад⁹.

В числе необходимых для посещения ДООУ ресурсов упоминалось и здоровье ребенка, позволяющее выдержать «испытание детсадом». Респонденты ссылались на общую болезненность ребенка, на то, что дети именно из сада приносили ветрянку, краснуху, вообще болели чаще, когда ходили в сад, и т. п. Возникновение подобных мотивов проще всего объяснять низким качеством услуг, предоставляемых в

⁹ Нужно иметь в виду и категорию родителей, поведение которых объясняется не столько стремлением снизить издержки, сколько отсутствием «интереса к освоению... возможностей, предоставляемых системой образования (в данном случае дошкольного. — *О.О.*)» [3, с. 127]. Однако дизайн опроса не позволил систематически отличать мотив жесткой экономии от «невнимания» к имеющимся возможностям.

ДОУ, где за болезненными детьми «нет должного присмотра». Безусловно, чтобы ребенок, который является «болезненным» по медицинским показателям или кажется таковым своим родителям, мог не посещать ДОУ, семья должна иметь минимальную свободу выбора: дома должен быть кто-то, кто может обеспечивать «должный присмотр». Однако в некоторых случаях, например, при инвалидности ребенка, слабое здоровье по принудительности сравнимо с фактическим отсутствием ДОУ или крайней бедностью, не позволяющей вносить плату за посещение сада. И.В. Селиверстова в этой связи высказывается еще более категорично. По данным обследования, проведенного Центром мониторинга и статистики образования (ЦМСО) в 2003 г. в восьми регионах России, здоровье детей оказалось третьим фактором неравенства, характеризующим доступ к дошкольному образованию [9, с. 96].

Неудовлетворенность качеством услуг ДОУ особенно явна в ответах тех респондентов, которые отказ от этих услуг представляли не как вынужденную меру или «выбор меньшего из зол», а как выбор в интересах ребенка. Высказанные суждения сводились к двум формулам: «дома лучше» и «в саду хуже». Говорилось о низком качестве предоставляемых услуг, о плохом отношении к детям в ДОУ, о том, что ребенка в саду обижают, что ему там не понравилось. Некоторые руководствовались желанием дать более качественное воспитание в домашних условиях и подчеркивали активную роль членов семьи в развитии или целенаправленной подготовке ребенка к школе. Все отнесенные к этой категории суждения предполагают наличие у домохозяйства необходимых ресурсов для пользования услугами ДОУ, ведь очевидно, например, что учитывать нежелание самого ребенка ходить в сад могут далеко не все семьи. Кроме того, в нежелании ребенка посещать сад «виновато» может быть не только ДОУ, ответственными могут быть и родители, не научившие ребенка адаптироваться в детском коллективе или к «чужим» взрослым. На отказ от услуг ДОУ влияют и родительские установки («мы его не для сада рожали»).

Горожане непосещение детьми ДОУ чаще мотивировали возможностью оставить ребенка дома, слабым здоровьем и дороговизной услуг; сельские жители ссылались, прежде всего, на отсутствие детсада и дороговизну. Если в городе первый барьер не смогли преодолеть четверть семей, то на селе — 58%.

Полученные результаты согласуются с данными ЦМСО: подавляющее большинство (93%) опрошенных родителей проживают в этом же населенном пункте и приводят детей в сад пешком. Остальные дети доставляются из населенных пунктов, расположенных на расстоянии не более пяти километров от детского сада. При этом только 34,4% сельских жителей России проживают в населенных пунктах, где численность постоянного населения превышает 100 чел., в большинстве же сельских поселений детских садов не было никогда,

а в результате «оптимизации» сети в 1990-е годы произошло массовое закрытие сельских ДООУ. Даже в городах, где средние показатели охвата дошкольников детскими учреждениями выше, чем на селе, размещение сети ДООУ далеко от оптимального. В частности, в половине обследованных ЦМСО городов-миллионеров детские сады перегружены [9, с. 100], в основном это касается «дешевых» садов.

Если на селе проблема заключается в физической недоступности детского сада, то в городах на первый план выступает ограниченная «возможность выбора и зачисления в избранное родителями ДООУ». Например, несмотря на то, что в Новосибирске на конец 2002 г. на 100 мест приходилось 73 ребенка, лишь 2/3 родителей указали на возможность выбрать ДООУ. В целом, обследование ЦМСО выявило два ведущих фактора, влияющих на доступность ДООУ: место проживания и социально-экономическое положение домохозяйств [10, с. 96, 100].

Посещение ДООУ и социально-статусные характеристики семьи (региональная выборка)

Отказ от услуг ДООУ так или иначе связан с их стоимостью: около 70% домохозяйств с низким (до 1400 руб.) среднедушевым доходом не смогли преодолеть первый барьер, и примерно такая же доля домохозяйств с более высокими доходами (свыше 1400 руб.) не стала преодолевать второй барьер (табл. 5).

Таблица 5

Преодоление барьеров при устройстве в ДООУ семьями двух доходных групп (региональный опрос), %

Барьеры	Среднедушевой месячный доход семьи, руб.	
	До 1400 (N=68)	Более 1400 (N=76)
1 барьер	69,1	23,7
2 барьер	30,9	68,4
Собираются в сад	—	3,9
Затруднились ответить	—	3,9

Поскольку государственные ДООУ предъявляли в среднем наиболее демократичные требования к своим клиентам, минимальные различия в материальном положении между участниками и неучастниками рынка платных услуг дошкольного образования заметны при сопоставлении доходов, которыми располагали клиенты государственных ДООУ и отказавшиеся от их услуг. Скорее всего, именно бедность является причиной отказа от услуг ДООУ. В группе домохозяйств с минимальными доходами — самый низкий уровень посещения ДООУ, в том числе государственных (табл. 6). В Москве подобная динамика не наблюдается. Не исключено, что конъюнктура рынка услуг дошкольного воспитания, а также рынка труда таковы, что при сложившемся уровне затрат устройство ребенка в сад остается привлекательным.

Таблица 6

Посещение ДОУ детьми из домохозяйств с разным среднедушевым доходом (региональный опрос), %

Посещение ДОУ	Среднедушевой доход семьи, руб.				
	Менее 1000	1000–1999	2000–2999	3000–4999	5000 и выше
ДОУ не посещали	35,6	24,3	11,0	16,3	21,3
Посещали ДОУ:					
государственные	57,6	67,1	80,1	76,9	67,0
ведомственные	5,9	5,8	6,2	4,1	4,3
коммерческие, частные	0,8	1,7	0,7	2,7	7,4
Затруднились ответить	-	1,2	2,1	-	-
Число опрошенных	118	173	146	147	94

Различие в непосещении и посещении государственных ДОУ между первой и второй группами домохозяйств значимо по критерию χ^2 при $p < 0,05$, между второй и третьей — при $p < 0,01$, между третьей и четвертой — близко к значимому ($p = 0,053$).

Косвенно это подтверждается и тем, что в домохозяйствах, в которых «кормильцами» (имеющими максимальные доходы) были названы безработные, пенсионеры и домохозяйки, не посещали ДОУ более 40% детей, что в два раза больше среднего показателя по выборке. На селе, где доля жителей с низкими доходами выше, чем в городе, более трети дошкольников воспитывались дома (табл. 7).

Таблица 7

Посещение ДОУ в зависимости от типа населенного пункта (региональный опрос), %

Посещение ДОУ	Города федерального значения	Областные и республиканские центры	Малые города и поселки	Села
Не посещали ДОУ	21,7	17,8	18,3	35,8
Посещали ДОУ	78,3	82,2	81,7	64,2
Число опрошенных	60	185	289	173

Различия между селом и остальными типами поселений значимы по критерию χ^2 при $p < 0,000$.

Вернемся к рассмотрению таблицы 6. С ростом доходов до 2999 руб. доля клиентов государственных садов увеличивается за счет снижения доли не посещающих ДОУ. Обратная динамика наблюдается в группах с высокими (от 3000 руб.) доходами: с увеличением доходов посещаемость государственных садов снижается и параллельно растут доли отказавшихся от услуг ДОУ и тех, кто отдает предпочтение коммерческим учреждениям. Следовательно, среднедушевой месячный доход от 2000 до 2999 руб. давал тот уровень финансовой обеспеченности, при котором полезность государственного детсада была в 2003/2004 учебном году максимальной.

Отказ от услуг детсада: адаптация или самоопределение

По официальным статистическим данным имевшиеся в детских садах места после 1992 г. ни разу не заполнялись более чем на 90%. В 2003 г. было востребовано 88% мест: 95% в городах и 69% в селах. При этом охват детей соответствующего возраста¹⁰ дошкольными образовательными учреждениями в период с 1991 по 2003 гг. в городах колебался от 62,1 до 68,1%, а в селах снизился с 53,3% до 38,3% [7, с. 157]. Можно ли говорить, что выбор в пользу домашнего воспитания свыше 30% городских и 60% сельских дошкольников стал результатом рационального самоопределения?

Агрегированные результаты национального опроса (N=1600), проведенного Левада-Центром в июне 2004 г., дают неоднозначный ответ; на вопрос «Где лучше воспитывать детей до школы?» 1/3 респондентов отметили домашнее воспитание и только 2/3 выбрали вариант «в детском саду» [2, с. 61]. Е.В. Савицкая даже приводит ряд аргументов в пользу избыточного количества детских садов [8, с. 263-266]. Во-первых, снижение посещаемости ДОО объясняется «общим спадом экономической активности в стране»: «оставшиеся без работы молодые матери и отцы, имея низкие доходы и близкие к нулю альтернативные издержки, сами воспитывали малолетних детей». Во-вторых, семьи с высокими доходами могут пользоваться услугами нянь или гувернанток, в результате чего «ребенок не попадает в сферу системного образования»; автор ссылается на данные аналогичного опроса ФОМа предыдущей волны (2003 г.), согласно которым около 8% семей нанимают нянь и гувернеров через фирмы, около 9% пользуются услугами частных нянь и столько же приглашают частных учителей. В-третьих, снизилось качество предоставляемых ДОО услуг или возросла неудовлетворенность их качеством — ведущий мотив смены ДОО. Таким образом, снижение посещаемости представляется как рациональный выбор домохозяйств.

Между тем проведенный выше анализ показывает, что, во-первых, низкие доходы семьи ограничивают свободу выбора; вынужденное домашнее воспитание консервирует бедность, поскольку препятствует выходу (возвращению) родителей на рынок труда. Во-вторых, данные опроса 2004 г. не позволяют говорить об устойчивости «золотого» 8-9-процентного слоя клиентов, предпочитающих частное дошкольное воспитание «системному»¹¹. Как мы видели, более

¹⁰ С корректировкой на численность детей в возрасте шести лет, обучающихся в школе [8, с. 211].

¹¹ «Только 7,8% семей, в которых дошкольники не посещают ДОО, не испытывают, по их мнению, проблем с доступностью дошкольного образования, поскольку при любых изменениях внешних условий предпочитают для своего ребенка только домашнее обучение» [10, с. 101]. Отметим, что

распространен сценарий, в котором потребление частных услуг не является самостоятельной альтернативой, а сочетается с потреблением услуг ДООУ (также см. ниже табл. 9 и 10). В-третьих, поскольку Е.В. Савицкая увязывает снижение качества услуг ДООУ с бедностью основных фондов, низким уровнем оплаты труда персонала, внутренней дифференциацией на условно привилегированную прослойку (до 30%) и основную массу занятых, а также нищенским бюджетным финансированием других статей (например, в 2002 г. на питание воспитанника ДООУ выделялось в среднем 166 руб. в месяц) [8, с. 263, 268-272], об избыточности сети ДООУ можно говорить лишь с точки зрения жесткой финансовой политики, преследующей цель превратить социальные учреждения в рентабельные предприятия. В частности, несмотря на сдержанные оценки качества услуг ДООУ, в 2002 г. мест в детские сады ожидали около 405 тыс. детей [9, с. 100].

Результаты обследования ЦМСО дают основание для вывода о том, что «идеальные представления родителей о воспитании и обучении их детей значительно отличаются от реального положения дел». В пользу воспитания и образования только силами членов семьи высказались 5–7% родителей сельских дошкольников; примерно 2/3 хотели бы, чтобы их ребенок проводил в саду полный день; в городах был зафиксирован меньший уровень неудовлетворенного спроса [9, с. 98, 101–102].

При снижении охвата дошкольников образовательными учреждениями и вынужденном отказе от их услуг значительной частью домохозяйств особого внимания заслуживает вопрос о качестве вынужденного домашнего воспитания. На основании данных упомянутого опроса, проведенного Левада-Центром, комментаторы делают вывод о том, что модель российского семейного воспитания «вообще не ориентирована на самого ребенка, развитие его способностей, определение его будущего», особенно в «наиболее социально уязвимых слоях — низкообразованных, пожилых, жителей сел, — желающих... ог-

это существенно меньше, чем указанные Е.В. Савицкой 8-9% домохозяйств с высокими доходами, предположительно, добровольно отказавшихся от услуг ДООУ. Кроме того, в публикации на материале тех же самых данных, но другими авторами, указываются иные цифры: 9% респондентов в российской выборке (и лишь 1% — в московской) отметили «плату частным лицам за посещение прогулочных групп»; 8-9% можно получить, если суммировать доли всех респондентов, указавших плату за «частные услуги гувернера», «частные услуги няни», «фирме, предоставляющей услуги прогулочных групп» и «фирме, предоставляющей услуги няни» [1, с. 15]. Поскольку пользование перечисленными услугами не является альтернативным, наиболее обеспеченные семьи могли оплачивать сразу несколько видов услуг.

радить себя от невзгод непредсказуемого окружающего мира» [2, с. 66]. Этот вывод может показаться чересчур прямолинейным, однако он указывает на то, что низкоресурсные семьи отдают предпочтение воспитательной функции перед образовательной; выполнение последней требует от членов семьи профессиональных навыков и специального оснащения, которыми бедные домохозяйства могут не располагать. По-видимому, в сложившейся ситуации развитие рынка услуг ДОО тормозится диспаритетом спроса и предложения: для одних потенциальных потребителей непосильной оказывается плата «на входе», других не удовлетворяет соотношение цена–качество предоставляемых услуг. Положение усугубляется неравномерным территориальным развитием инфраструктуры дошкольного образования.

Расходы на дополнительное и частное воспитание

Столичный рынок дополнительных платных услуг более развит и сильнее сегментирован, чем региональный. Услугами учреждений дополнительного образования (УДО) пользовались 15% семей со среднедушевыми доходами до 4000 руб. (табл. 8). При этом различия в уровне удовлетворенного спроса половины домохозяйств с минимальными и максимальными для подвыборки доходами статистически незначимы. Отсутствие значимых различий можно объяснить тем, что средние затраты второй группы домохозяйств (5,7 тыс. руб. с максимумом 24,0 тыс. руб.) всего в 1,3 раза превысили расходы домохозяйств первой группы (4,4 тыс. руб. с максимумом 12,0 тыс. руб.).

Таблица 8

Расходы домохозяйств на дополнительное образование дошкольников (г. Москва), %

Статьи расходов	Среднедушевой доход			Все домохозяйства (N=283)
	до 4000 руб. (N=107)	свыше 4000 руб. (N=93)	нет ответа (N=83)	
Официальная плата в УДО	14,8	24,7	27,7	21,9
Частные услуги няни и т. д.	3,7	15,1	8,4	8,8
Теневые платежи в УДО	5,6	6,5	4,8	5,7
Фирме за предоставление услуг няни и т. д.	2,8	3,2	2,4	2,8

Самыми дорогими были услуги частных нянь, гувернеров и педагогов-предметников, однако и здесь столичный рынок предоставлял определенные возможности для семей с умеренными доходами. Средняя годовая плата по этой статье для семей первой доходной группы составила 6,8 тыс. руб. (при максимуме в 11,0 тыс. руб.), для семей второй группы примерно в 3,5 раза больше — 24,4 тыс. руб. (при максимуме в 100,0 тыс. руб.). Найм гувернеров, нянь и педагогов через

фирму в 2003/2004 учебном году не имел большого распространения даже в столице.

Основной контингент клиентов УДО и частных педагогов составили домохозяйства, чьи дети посещали государственные ДООУ. Таким образом, альтернативное детсадовскому воспитание с приглашением профессионалов на дом не получило широкого распространения даже в Москве. Лишь для ничтожно малой доли домохозяйств отказ от устройства ребенка в сад восполнялся частным воспитанием и посещением учреждений дополнительного образования. В регионах услуги частного и дополнительного образования потреблялись еще реже.

Суммарные траты на воспитание дошкольника

В 2003/2004 учебном году на дошкольное образование и воспитание расходы производили подавляющее большинство домохозяйств с детьми соответствующего возраста. Однако 13% домохозяйств в регионах и около 4% в Москве никаких расходов не понесли (табл. 9).

Таблица 9

Расходы домохозяйств на дошкольное образование, %

Целевые расходы	Регионы, N=772		Москва, N=284		Соотношение размеров расходов Москва/регионы, разы
	доля домохозяйств, %	расходы, тыс. руб.	доля домохозяйств, %	расходы, тыс. руб.	
Посещение ДООУ	75,9	4,1	84,2	7,3	1,8
Поступление в ДООУ	17,1	2,0	23,6	4,5	2,3
Частное воспитание	3,8	5,9	10,9	20,0	3,4
Дополнительное образование	9,5	2,8	23,2	5,6	2,0
Подготовка к школе	24,5	2,3	26,8	8,6	3,7
Расходов не было	12,5		3,9		

Самыми распространенными были расходы на посещение детского сада: на эти цели около 75% российских домохозяйств в год затратили в среднем 4,1 тыс. руб., средние расходы 84% москвичей составили в 1,8 раза большую сумму. Поступление или переход в другой сад примерно каждого шестого российского и каждого четвертого московского дошкольника обходились домохозяйству еще в среднем по 2 тыс. и 4,5 тыс. руб. соответственно. Примерно каждая четвертая семья оплачивала подготовку к школе: по России в среднем затраты составили 2,3 тыс. руб., по Москве — в 3,7 раза больше. На дополнительное образование примерно 10% российских семей расходовали 2,9 тыс. руб.; почти четверть москвичей инвестировали на эти цели вдвое больше. Если не брать в расчет самые дорогие — частные — услуги, то среднее домохозяйство на развивающее воспитание дошкольника

за год должно было потратить в регионах 6,9 тыс. руб., в столице — 12,9 тыс. руб. Домохозяйства, в которых один ребенок в течение года поступал в сад (или переходил в другой) и одновременно готовился к поступлению в школу, расходовали в среднем еще 4,3 тыс. руб. в регионах и 13,1 тыс. руб. в столице. В эти суммы, разумеется, не входят траты на другие цели, в том числе на жизнеобеспечение детей.

Предположим, что указанный респондентами среднедушевой доход за предшествовавший опросу месяц семья получала равномерно в течение года. Тогда имея данные о доходе и годовых затратах на дошкольное воспитание, можно рассчитать, сколько среднедушевых месячных доходов семья инвестировала в воспитание и образование одного дошкольника в течение 2003/2004 учебного года. В таблице 10 данные сгруппированы по этому показателю. Размерность шкалы доходов в обеих выборках примерно отражает выборочное терцильное распределение.

Таблица 10

Годовые инвестиции в дошкольное образование и воспитание в среднедушевых месячных доходах семьи, %

Кол-во инвестированных среднедушевых месячных доходов	Доля всех домохозяйств (N=550)	Регионы			Средние затраты по строке, тыс. руб.
		Размер среднедушевого месячного дохода			
		до 1500 руб. (N=189 ¹²)	1500-3000 руб. (N=223)	свыше 3000 руб. (N=138)	
Менее 1	29,8	14,3	29,6	51,4	2,1
От 1 до 2	29,6	24,3	33,6	30,4	3,9
От 2 до 3	17,5	16,4	23,8	8,7	5,5
От 3 до 4	7,3	12,2	5,4	3,6	6,0
Более 4	15,8	32,8	7,6	5,8	11,2

Кол-во инвестированных среднедушевых месячных доходов	Доля всех домохозяйств (N=173)	Москва			Средние затраты по строке, тыс. руб.
		Размер среднедушевого месячного дохода			
		до 3000 руб. (N=57)	3001-6000 руб. (N=73)	свыше 6000 руб. (N=43)	
Менее 1	37,0	21,1	41,1	51,2	4,9
От 1 до 2	24,9	26,3	23,3	25,6	9,0
От 2 до 3	11,6	21,1	5,5	9,3	12,7
От 3 до 4	8,1	7,0	13,7	—	13,4
Более 4	18,5	24,6	16,4	14,0	35,0

Если результаты полученной группировки рассматривать как от-

¹² Неравное количество респондентов по столбцам объясняется выпадением из таблицы сопряженности тех, кто не ответил на вопрос о сумме трат, связанных с посещением ДОУ. Кроме того, непропорционально большое количество респондентов во втором столбце с региональными данными объясняется большой популярностью трехтысячных доходов; именно на эту сумму пришлась граница между первым и вторым терцилем. Аналогичная ситуация в московском опросе.

ражение «общественно необходимых» семейных затрат на воспитание дошкольника, то более чем для двух третей относительно обеспеченных семей (с доходом не ниже 1500 руб. в российской выборке и не ниже 3000 руб. — в московской) годовые затраты составили до двух среднедушевых месячных доходов. Следовательно, для подавляющего большинства семей характерна зависимость: доля затрат на дошкольное образование и воспитание уменьшается по мере увеличения среднедушевого дохода домохозяйств. Это может говорить, например, о том, что сложившееся соотношение цена / качество платных услуг приблизилось к пределу полезности. Кроме того, ничто не мешает предположить, что домохозяйства с высокими доходами могли получать услуги высокой рыночной стоимости бесплатно (или на нерыночных условиях) за счет своего социального капитала.

Образовательная услуга как товар, обладающий специфическими свойствами, для представителей одних и тех же доходных групп может выступать в качестве товара первой необходимости (спрос на который растет медленнее роста доходов), и товара второй необходимости (спрос растет пропорционально росту доходов), и предмета роскоши (спрос не имеет предела насыщения) [2, с. 187]. Отношение к образовательным услугам как предмету роскоши можно ожидать от тех семей, которые инвестировали в дошкольное воспитание суммы, превышающие среднедушевой доход семьи за один квартал. К ним относятся более 40% жителей регионов и 30% москвичей с самыми низкими доходами, соответственно 13 и 30% семей со средними доходами и 6 и 14% — с самыми высокими доходами¹³.

Обнаруженные сценарии финансового поведения домохозяйств позволяют сформулировать ряд выводов. Для подавляющего большинства семей услуги основного дошкольного воспитания и образования стали платными. Доступность профессиональных услуг напрямую связана с урбанизированностью поселения. В крупных городах рынок услуг сильно дифференцирован, причем наибольшая дифференциация сложилась в системе государственных ДОО, имеющей монопольное положение. Дальнейшему развитию (расширению объема и диверсификации) рынка услуг основного дошкольного образования препятствует разрыв между спросом и предложением. Существенным

¹³ О том, что образовательные услуги могут оказаться в категории товаров первой необходимости, косвенно свидетельствуют приведенные в официальном издании результаты ежеквартальных национальных опросов. В течение 2002–2003 гг. на вопрос о целях накоплений среди первой квартильной группы по среднедушевым доходам «образование» на первое место ставили от 40 до 46% респондентов, в 10-й децильной группе (с максимальными доходами) — 28–35% (см.: [8, с. 70]).

фактором, повышающим уровень неудовлетворенного спроса на услуги учреждений основного дошкольного образования, является несоответствие между ценой и качеством предоставляемых услуг, что особенно характерно для городских поселений.

С одной стороны, если для потребителей с высокими доходами соотношение цена / качество платных услуг приблизилось к пределу полезности, то дальнейшее повышение цен в этом сегменте не сулит резкого увеличения объема рынка. С другой — в сложившейся ситуации «плата на входе» в детский сад для значительной доли домохозяйств оказывается непосильной. Кроме того, платность услуг основного образования снижает спрос на дополнительные услуги.

Меры по «оптимизации» сети дошкольных учреждений усилили неравенство доступа к услугам дошкольных учреждений. Особенно это касается села, где массовое закрытие ДОО не сопровождалось развитием специальных программ, например, по организованной доставке детей в сады. Альтернативные посещения дошкольных учреждений стратегии частного воспитания не получили широкого распространения даже в крупных городах, где сконцентрированы домохозяйства с высокими доходами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Галицкий Е.Б., Левин М.И.* Затраты домохозяйств на образование детей (2002/2003 учебный год) // Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень: Препринт / Минобразования РФ, ГУ–ВШЭ, ФОМ. 2005. № 5 (13).
2. *Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика: В 2-х томах. Т. 1. / Общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1994.
3. *Зоркая Н., Леонова А.* Семья и воспитание детей: частные изменения или системный сдвиг? // Отечественные записки. 2004. № 3.
4. *Константиновский Д.Л.* Самоопределение или адаптация // Мир России. 2003. № 2.
5. *Логингов Д., Петренко Е., Петренко К.* Стратегии семей в сфере образования // Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень / Минобразования РФ, ГУ–ВШЭ, ФОМ. 2004. № 2.
6. *Оберемко О., Петренко К.* Образование детей и взрослых: семейные проекты траекторий // Мониторинг экономики образования: Информационный бюллетень / Минобразования РФ, ГУ–ВШЭ, ФОМ. 2005. № 7 (15).
7. *Оберемко О.А.* Денежные траты на дошкольное воспитание // Человек. Сообщество. Управление. 2004. № 3/4.
8. Образование в Российской Федерации: Статистический ежегодник. М.: ГУ–ВШЭ, 2005.
9. *Савицкая Е.В.* Некоторые итоги исследования системы детского дошкольного образования // Вопросы образования. 2004. № 4.
10. *Селиверстова И.В.* Доступность дошкольного образования: влияние территориального фактора // Социологические исследования. 2005. № 2.