

## ДЕНЕЖНЫЕ ТРАТЫ НА ДОШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В 2003/04 УЧЕБНОМ ГОДУ

.....

О. А. Оберемко\*

Дошкольное образование и воспитание ребенка может осуществляться с использованием ресурсов семьи и ресурсов, предоставляемых обществом на возмездной или безвозмездной основе. Чтобы охарактеризовать ресурсы, которыми располагает семья, необходимо, имея представление об актуальном состоянии социальной структуры общества, найти место этой семьи в иерархии социальных статусов. При разметке социо-структурного пространства предполагается, что всякому месту в этой иерархии соответствует определенный набор ресурсов, которые семья в состоянии предложить для обмена ради получения от общества желаемых ресурсов. В статье рассматриваются шансы на пользование детскими дошкольными учреждениями, которыми различные категории семей располагали в 2003/04 учебном году, и дается характеристика произведенных семьями денежных трат.

За последние 15 лет сократилось число государственных и ведомственных дошкольных учреждений; некоторые из них закрывались или перепрофилировались, некоторые передавались на баланс муниципальных бюджетов. Одновременно росло число частных (коммерческих) дошкольных учреждений, миссия которых — предоставление качественных образовательно-воспитательных услуг. Появились агентства, предоставляющие квалифицированных нянь, гувернеров, воспитателей, преподавателей и т.п. Кроме того, произошла рест-

---

\* Оберемко Олег Алексеевич — кандидат социологических наук, доцент кафедры социальной психологии и социологии управления Кубанского государственного университета, старший научный сотрудник Института социологии РАН. Электронная почта: oober@yandex.ru.

Статья написана по данным третьей волны «Мониторинга экономики образования» — многолетнего проекта, реализуемого Министерством образования и науки РФ, ГУ — Высшая школа экономики и Фондом «Общественное мнение». В течение первой недели октября 2004 г. по репрезентативной выборке было опрошено 4500 жителей столицы и 9000 жителей регионов. Для настоящего анализа были выделены подвыборки домохозяйств, производивших в 2003/04 учебном году траты на образование детей дошкольного возраста (старше 4 лет на момент опроса): региональная подвыборка 771 чел., столичная подвыборка — 284 чел.

руктуризация рынка дополнительных образовательных услуг, предоставляемых кружками, секциями и т.п.

В целом можно выделить четыре основные стратегии дошкольного воспитания и образования:

- 1) пользование услугами государственного (муниципального) или ведомственного детского дошкольного учреждения (ДДУ);
- 2) пользование услугами частного/коммерческого ДДУ;
- 3) отказ от ДДУ в пользу воспитания силами семьи;
- 4) отказ от ДДУ в пользу частного воспитания — индивидуального найма профессиональных нянь, гувернеров, преподавателей и т.п.

Пользование услугами учреждений *дополнительного* образования (УДО) по определению возможно в комбинации с перечисленными четырьмя стратегиями.

В старшем дошкольном возрасте в воспитательных стратегиях появляется новый компонент, связанный с переходом ребенка в новую категорию школьного возраста.

### 1. Удовлетворенный и неудовлетворенный спрос на ДДУ

Наибольшее распространение по-прежнему имеет первая стратегия: по данным обоих опросов (табл. 1), три четверти детей дошкольного возраста посещали в 2003/04 учебном году государственные (муниципальные\*) и ведомственные детские сады. Услугами частных (коммерческих) ДДУ пользовались лишь 2,2% семей в регионах и 4,6% в столице.

В Москве наблюдался несколько больший охват детей дошкольного возраста ДДУ: сад не посещали 13%, тогда как в общероссийской выборке этот показатель приближался к 20%. Кроме того, в столице получила распространение стратегия частного воспитания, но не в чистом виде. Чаще всего, по данным опроса, к частным услугам прибегают в тех семьях, в которых дети посещают государственные ДДУ. Умозрительно в такой стратегии можно обнаружить как минимум два преимущества. Во-первых, ребенок получает опыт социализации в разных воспитательных средах: домашней и детсадовской. Во-вторых, у родителей всегда есть выбор: можно оставить ребенка дома, если это по каким-то причинам предпочтительно. Если ребенка дома лучше не оставлять и он готов (например, здоров) для посещения сада, то именно государственным ДДУ отдается предпочтение.

В общероссийской выборке только 5 респондентов сообщили о систематическом найме нянь и гувернеров.

Ответы, полученные на открытый вопрос о причинах непосещения ребенком детского сада, мы разделили на четыре категории. Ситуацию устройства ребенка в ДДУ мы представили в виде дистанции для бега с 4 барьерами, которую нужно преодолеть семье, мобилизуя каждый раз различные ресурсы. Перед преодолением

\* Несмотря на академическую важность различения государственной и муниципальной собственности, респонденты разницу улавливали с трудом.

Таблица 1

Посещение ДДУ в 2000/04 учебном году

Дошкольники	Вся Россия		Москва	
	N	%	N	%
Не посещали детсад	161	20,9	37	13,0
Посещали государственный детсад	546	70,8	216	76,1
Посещали ведомственный детсад	42	5,4	16	5,6
Посещали частный детсад	17	2,2	13	4,6
Затрудняюсь ответить, какой сад посещал ребенок	5	0,6	2	0,7
Всего	771	100,0	284	100,0
В том числе учились в учреждениях дополнительного образования	65	8,5	37	13,0

очередного барьера семья делает выбор: преодолевать препятствие или сойти с дистанции. Ближе к финишу влияние принудительных факторов, выходящих за пределы компетенции членов семьи, снижается и расширяются возможности для позитивного выбора. Если в начале дистанции выбор диктуется главным образом дефицитом ресурсов и для выбора характерно в большей степени избегание потерь, то к концу доминирует позитивный выбор из альтернативных возможностей — стремление к приобретению выгод.

Количественный анализ данных московского опроса интереса не представляет ввиду малого числа респондентов, указавших на непосещение детьми ДДУ. Почти половина из 37 респондентов не преодолела третий барьер, что является, по-видимому, следствием лучшей обеспеченности столицы ДДУ. Невозможность устроить ребенка в столичный детсад носит, судя по ответам, в основном временный характер и объясняется ожиданием в очереди и недавней сменой места жительства (переездом в столицу).

По данным российского опроса для жителей регионов преодоление первого барьера представляет хроническую проблему.

*Первый барьер.* На этом рубеже почти половина семей из общероссийской выборки не смогла преодолеть 2 препятствия: отсутствие ДДУ и средств на его посещение.

1. «Отсутствие детсада» было представлено в следующих вариантах:

а) физическое отсутствие ДДУ в населенном пункте (в сельских и в малых городских поселениях);

б) отдаленность доступного детского сада; в этих случаях под «отсутствием» понималось отсутствие удобного транспорта или члена семьи, который мог бы регулярно водить ребенка в сад;

в) сад по месту жительства физически есть, но он переполнен; на очередь либо не ставят, либо нет смысла в ней стоять, потому что она движется медленно;

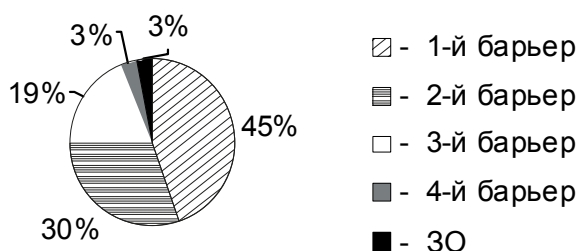


Рис. 1. Причины непосещения детского сада (общероссийская выборка), N=160

г) сад есть, но загружен не полностью из-за недоукомплектованности штата педагогов;

д) мобильность семьи также может быть препятствием для устройства ребенка в детсад, в частности при переезде из села в город;

е) в опросе встретились семьи, которые временно отправляют ребенка на воспитание к бабушке в деревню, где нет сада, или она не может его туда регулярно водить.

Чаще на отсутствие возможности устроить ребенка в детский сад ссылались жители села и семьи со среднедушевым доходом менее 500 р.

2. Наличие детского сада по месту проживания — недостаточное условие для того, чтобы удовлетворить спрос на дошкольное образование и воспитание. Препятствием в ряде случаев является финансовое положение семьи. Некоторые респонденты отмечали, что водили ребенка в детсад (преодолели один из барьеров), но им пришлось отказаться от его услуг из-за роста оплаты или из-за того, что им не удалось перевестись в бюджетную группу (так и остались в контрактной).

В ряде зафиксированных ответов можно заметить, что респонденты представляли отказ от услуг ДДУ как результат рационального выбора, соотнесения выгод и издержек; последние оказались для семьи слишком велики. Выбор в пользу экономии на детсаде облегчается наличием в семье представителя третьего возраста, безработного или домохозяйина-родителя, а иногда еще и желанием родителей, чтобы ребенок занимался в платных учреждениях дополнительного образования вместо детсада. Подобные случаи мы квалифицировали как выбор, продиктованный прежде всего дефицитом ресурсов, а не большей привлекательностью избираемого варианта. Если бы семья обладала большими финансовыми ресурсами, ребенок, по-видимому, ходил бы в детсад.

Особенно эта ситуация характерна для городских поселений. Вариант ответа «нет сада» среди горожан скорее означает отсутствие ДДУ на доступных для семьи условиях.

К ситуации преодоления первого барьера мы также отнесли случаи, когда старший дошкольник не ходил в сад, потому что сам присматривал за младшими детьми и дедом-инвалидом.

Употребляя рыночные термины, назовем первый барьер своего рода пропускным пунктом для потенциальных потребителей на рынок услуг. Завышенные требования на входе ограничивают размеры рынка и перспективы его роста.

Только так можно объяснить рассогласование между данными опроса и данными государственной статистики. Согласно официальным данным, начиная с 1992 г., количество мест в ДДУ никогда не превышало количество детей дошкольного возраста; разница неуклонно увеличивалась вплоть до 1998 г., когда на 100 мест приходилось 78 детей. Потом число свободных мест в ДДУ стало сокращаться: в 2002 г. на 100 мест приходилось уже 86 детей. Причем в сельской местности (согласно тем же официальным данным) ДДУ загружены всего лишь на две трети\*. Разумеется, неохваченность детей дошкольными учреждениями отчасти объясняется неадекватным их размещением; однако имеется и влияние высокой «входной платы».

*Второй барьер.* В качестве необходимого для преодоления второго барьера ресурса можно рассматривать *понимание* того, что профессиональные педагоги и детский коллектив будут более полезны для развития ребенка. Обладание этим ресурсом связано с информированностью, социализированностью самих родителей и, конечно же, с доверием к ДДУ как к социальному институту. Отказ от услуг ДДУ облегчается обладанием альтернативного ресурса — наличием члена семьи, с которым можно оставить ребенка дома.

Чаще всего в качестве такого члена семьи называлась бабушка, чуть реже мать — домохозяйка, безработная или находящаяся в декретном отпуске по уходу за ребенком еще более младшего возраста. При этом, как формулировали респонденты, бабушка чаще с ребенком «сидит», а мама «занимается воспитанием». В единичных случаях в качестве «сидельцев» и «воспитателей» назывались дедушки и отцы. Некоторые респонденты не уточняли, с кем именно из взрослых ребенок остается дома.

Во многих ответах, отнесенных к этой категории, респонденты не конкретизировали причину выбора домашнего воспитания, а просто указывали, например, «есть бабушка», которая и олицетворяла собой альтернативный ресурс.

В целом респонденты этой категории, по-видимому, видели в устройстве ребенка в ДДУ лишь вариант на случай необходимости, т. е. не рассматривали ДДУ как место, куда нужно стремиться устроить ребенка. Если *необходимости нет*, ребенок остается дома.

Участие в рынке образовательных и воспитательных услуг представляется непривлекательным из-за наличия альтернативных способов удовлетворения потребности, позволяющих снизить издержки: «за ребенком следят бабушки, это — дешевле и надежнее». Речь не идет об оптимизации выгод для ребенка.

*Третий барьер* связан с качеством предоставляемых услуг в ДДУ. Очевидно, что само суждение о качестве предполагает некоторую готовность (достаточную для преодоления второго барьера) воспользоваться предлагаемыми услугами.

\* До 1991 г. включительно мест в детсадах официально не хватало; см. [5, с. 210].

1. Ряд респондентов ссылались на состояние здоровья ребенка: на общую болезненность ребенка, на то, что дети именно из сада «приносили» ветрянку, краснуху и просто чаще болели, когда ходили в сад, где «нет должного присмотра». Эти случаи мы также проинтерпретировали в терминах дефицита ресурсов; в качестве ресурса здесь выступает здоровье ребенка, позволяющее выдержать «испытание детсадом».

Предельным случаем является инвалидность ребенка: обычный детсад совершенно не приспособлен для приема этой категории маленьких граждан. Такие ситуации можно приравнять к отсутствию ДДУ или его недоступности по финансовым параметрам, т.е. к непреодолению первого барьера.

Правда, чтобы отказаться от посещения ДДУ ребенком, который является «болезненным» по медицинским показателям или кажется таковым своим родителям, семья должна обладать альтернативным ресурсом: дома должен быть кто-то, кто может обеспечивать «должный присмотр»; иначе ребенок может заболеть и дома.

2. Возраст ребенка тоже можно рассматривать как ресурс, отсутствие которого является препятствием для посещения ДДУ. Ссылки на «малый возраст» встретились только в тех случаях, когда на момент опроса ребенку исполнилось 4 года; поскольку вопрос задавался о посещении ребенком ДДУ в прошлом (2003/04 учебном году), речь шла о 3-летних детях.

Следовательно, в сознании родителей 4 года — это тот возраст ребенка, в котором он безусловно готов для «отрыва» от семьи и посещения ДДУ.

3. Встретились также ссылки на плохое отношение к детям в ДДУ, на то, что ребенка в саду обижали, что ребенку там не понравилось. Очевидно, что учитывать нежелание самого ребенка ходить в сад могут далеко не все семьи. Кроме того, за нежелание ребенка посещать сад ответственность могут нести не только ДДУ, но и родители, давшие неадекватное — «неколлективистское» — воспитание.

Отнесенные к данной категории ответы показывают, что сфера дошкольного воспитания представляет собой конкурентную среду, предъявляющую на входе определенные требования, которые для некоторых детей и родителей оказываются слишком высокими.

Если посмотреть на завышенность требований глазами родителей, то мы будем вынуждены проинтерпретировать ее в терминах неудовлетворенности качеством предоставляемых услуг: «мы его [ребенка] любим, и условия сада для нас неприемлемы». Однако и при такой интерпретации следует признать, что отказ от услуг ДДУ делается родителями вынужденно; ведущим мотивом является избежание издержек, а не выбор наилучшего из возможных хороших вариантов, что выразилось, например, в следующей формулировке: «плохой сад, легче сидеть с ребенком».

Наконец, при преодолении *четвертого барьера* появляется аргументация максимизации выгод. В ответах этой категории респондентов отказ от услуг ДДУ трактуется не как вынужденная мера или «меньшее зло», а как позитивный вы-

Таблица 2  
Непреодоление барьеров при устройстве детей в ДДУ семьями  
доходных групп (общероссийская выборка)

Барьеры	Доля и количество семей со среднедушевым месячным доходом, %	
	до 2000 р.	выше 2000 р.
1-й	61,7	32,1
2-й	22,2	46,4
3-й	16,0	21,4
N	81	56

Примечание. Различия распределений по преодолению барьеров среди доходных групп значимы по  $\chi^2$  при  $p < 0,01$ .

бор в интересах ребенка. В ответах респондентов этой категории подчеркивается роль членов семьи в воспитании, развитии и целенаправленной подготовке ребенка к школе. Ясно, что для возможности такого выбора (и аргументации максимизации выгод) семья должна обладать определенными ресурсами. В общероссийской выборке таких семей оказалось 3 %.

Четвертый барьер, возникающий вследствие неудовлетворительного качества услуг, предоставляемых ДДУ, вытесняет с рынка наиболее перспективных клиентов.

Есть основания предполагать, что возможности преодоления первого, второго и третьего барьеров связаны с ростом доходов (табл. 2), иными словами, материальная состоятельность повышает шансы семьи на менее принудительный выбор.

Как мы покажем далее, государственные ДДУ предъявляют в среднем наиболее демократичные требования к своим клиентам, поэтому минимальные различия между участниками и неучастниками рынка услуг дошкольного образования (если они есть) будут заметны при сопоставлении материального положения семей — клиентов государственных ДДУ и семей, предпочитающих домашнее воспитание.

Данные табл. 3 показывают, что в сложившейся ситуации для посещения ребенком детского сада семья должна располагать определенными финансовыми ресурсами. По данным общероссийского опроса, для семей определенных категорий именно нехватка финансовых средств, попросту говоря, бедность, может быть определяющим фактором при отказе от услуг ДДУ.

Самый низкий уровень посещения детей ДДУ отмечен у семей со среднедушевым доходом менее 1000 р. в месяц. Далее уровень непосещения неуклонно снижается по мере возрастания доходов до 2000–2999 р., а потом опять начинает расти. Примечательно, что именно до этого уровня доходов параллельно растет доля посещения государственных садов.

Стратегии дошкольного воспитания семей с разным доходом (общероссийская выборка)

Дошкольники	Доля и количество семей со среднедушевым месячным доходом, %				Всего
	до 1000 р.	1000–1999 р.	2000–2999 р.	свыше 3000 р.	
Не посещали ДДУ	38,2	26,6	12,0	20,0	23,2
Посещали государственное ДДУ	61,8	73,4	88,0	80,0	76,8
N	110	158	133	220	621

Примечание. Различия между первой и второй категориями доходов значимы по  $\chi^2$  при  $p < 0,05$ , между второй и третьей — при  $p < 0,01$ , между третьей и четвертой — близки к значимым ( $p = 0,053$ ).

В четвертой доходной группе вновь растет доля детей «домашнего воспитания», а доля семей, пользующихся услугами государственных учреждений, падает.

Можно предположить, что среднедушевой месячный доход от 2000 до 2999 р. дает тот уровень финансовой обеспеченности, при котором субъективная полезность государственного детсада являлась в 2003/04 учебном году максимальной.

Имея в виду малую распространенность пользования индивидуальными услугами частного дошкольного воспитания (см. далее), можно предположить, что в семьях со среднедушевым доходом 3000 р. в месяц и выше воспитанием детей, не посещающих ДДУ, специально занимался (а не просто «сидел с ребенком дома») неработающий член семьи.

Самая высокая доля не посещающих ДДУ детей (41,1%) наблюдается среди семей, в которых «кормильцы» (имеющие, судя по ответам на специальный вопрос, максимальные доходы в семье) являются безработными, пенсионерами, домохозяйками.

Треть сельских дошкольников не посещают ДДУ. Именно там выше доля населения с низкими доходами и ниже обеспеченность дошкольными учреждениями (табл. 4).

В данных московского опроса стратегия экономии на посещении ДДУ не зафиксирована. Проявилась лишь тенденция к увеличению непосещения ДДУ с ростом доходов семьи, однако эти различия статистически незначимы (табл. 5).

Это можно объяснить двумя причинами. Во-первых, в выборку могли не попасть бедные и очень бедные семьи, что, однако, представляется маловероятным, поскольку в массовых опросах обычно оказываются недопредставленными представители слоев с высокими доходами. Во-вторых, что более вероятно, конъюнктура рынка услуг дошкольного воспитания (а также рынка труда) в столи-



Таблица 4

Доля не посещавших ДДУ в разных типах населенных пунктов

Показатели	Крупные города	Малые города и поселки	Села	Всего
%	18,8	18,3	35,8	22,8
N	185	289	173	707

Примечание. Различия между селом и остальными типами поселений значимы по  $\chi^2$  при  $p < 0,000$ .

Таблица 5

Посещение дошкольниками дду в семьях разных доходных групп, %

Дошкольники	До 3000 р.	3001–5000 р.	Свыше 5001 р.
Не посещали ДДУ	17,1	14,7	7,3
Посещали:			
государственное ДДУ	72,9	74,7	80,0
ведомственное	8,6	4,0	5,5
частное	1,4	5,3	7,3
N	70	75	55

це такова, что даже при необходимых затратах на ДДУ устройство ребенка в сад остается привлекательным с экономической точки зрения.

## 2. Траты на дошкольное воспитание

При рассмотрении семейных трат на дошкольное воспитание целесообразно выделять следующие виды расходов:

- траты на детей, посещающих разные типы детских садов (государственные, ведомственные, частные/коммерческие) и не посещающих ДДУ;
- траты на дополнительное образование всех детей.

При анализе все учитываемые в опросе виды трат на дошкольника делились на следующие категории:

- 1) формальные (официальные) траты — официальный вступительный взнос в детский сад, официальная плата за посещение детсада;
- 2) полуформальные траты — взносы на ремонт, охрану, покупку оборудования и инвентаря, на праздники и коллективные подарки, за дополнительные занятия в ДДУ;
- 3) неформальные траты — плата и подарки за прием в ДДУ и особое отношение к ребенку;
- 4) дополнительные траты на оплату частных услуг и учреждений дополнительного образования (УДО) — фирме, предоставляющей услуги прогулочных групп, няни, гувернера и т.п., частным лицам за посещение прогулочных групп, за услуги няни, гувернера, преподавателя иностранного языка, музыки и т.п.

Структура и объем трат на дошкольное воспитание, %

Виды трат	Вся Россия				Москва	
	2003 г. *		2004 г.		2004 г.	
	Доля по видам	Доля по объемам	Доля по видам	Доля по объемам	Доля по видам	Доля по объемам
Формальные	24	47	34,8	68,8	43,1	34,7
Полуформальные	40	9	50,9	14,6	19,1	26,6
Неформальные			8,2	4,1	18,8	7,3
Дополнительные: в УДО	20	5	3,5	6,2	10,1	11,7
на частные услуги	16	29	1,6	5,8	5,6	19,1
неформальные траты в УДО			0,9	0,5	2,6	0,6
Всего	100	100	100,0	100,0	100,0	100,0

Дополнительные траты от других видов помимо прочего отличаются тем, что они не связаны с учреждением основного дошкольного воспитания. К полуформальным были отнесены «добровольно-принудительные» траты, взимание которых легитимируется, как правило, коллективным решением и обеспечивается с использованием коллективного контроля, а инициатором в явной или (реже) неявной форме выступает администрация ДДУ\*\*.

### Общая структура видов и объемов трат

По сравнению с данными общероссийского опроса 2003 г. в структуре видов и объемов трат на дошкольное воспитание произошли некоторые изменения (табл. 6).

В структуре видов затрат на 10% выросли затраты на оплату посещения ДДУ и полуформальные расходы, одновременно почти в 6 раз снизилась доля расходов на оплату учреждений дополнительного образования и почти в 4 раза — на частные услуги дополнительного образования.

Около 10% семей прибегали к индивидуальным дарам персоналу ДДУ (главным образом государственных, но не ведомственных) и УДО.

Таким образом, семьи в большинстве своем отказались от услуг учреждений дополнительного образования и сосредоточились на том, чтобы обеспечить возможность своим чадам посещать детские сады.

\* Данные приведены по [4, с. 6] («белые» затраты).

\*\* В концептуальной схеме, предложенной С.Ю. Барсуковой, эти виды трат занимают промежуточное положение между формальной экономикой и реципрокной экономикой дара [1, с. 37–38]. Особенность «дара» заключается в том, что он производится в сфере, предполагающей по идее формальный обмен.

По сравнению с 2003 г. объемы официальной оплаты посещения ДДУ выросли примерно на 20% и превысили две трети всех расходов на воспитание дошкольников. Объемы трат по этой статье выросли за счет введения оплаты в одних ДДУ и повышения оплаты в других. 2,6% респондентов, сделавших максимальные траты, заплатили в течение учебного года от 10000 до 48000 р., из них одна часть оплачивала посещение ребенком частных детских садов (от 28000 до 48000 р.), другая — государственных (до 22000 р.).

По сравнению с 2003 г. более чем на 5% возросли и объемы полуформальных расходов, которые в 2004 г. составили без малого 15%.

При снижении удовлетворенного спроса на услуги учреждений дополнительного образования объем официальных расходов на них незначительно вырос. Поскольку объем оплаты частных услуг за год сократился с 8 до 5,8%, а удовлетворенный спрос упал с 6 до 1,6%, можно говорить о сокращении этого сегмента на рынке услуг. Согласно опросным данным, неформальные расходы на подарки и оплату составляли не более 5%.

Как показал московский опрос, в 2003/04 учебном году в структуре видов и объемов затрат на дошкольное воспитание также преобладала оплата посещения ДДУ, включая вступительный (спонсорский) взнос (табл. 7). На эту статью расходов пришлось треть затраченных средств, и доля этой статьи в структуре превысила долю в объеме затрат примерно на 8%; следовательно, это не самая тяжелая для семейного бюджета статья расходов.

В столице активно, как и в регионах, но в других пропорциях, практиковалось взимание (добровольно-принудительных) взносов на охрану, ремонт и т.п. Об этом свидетельствует превышение доли этой статьи в объемах затрат над долей в структуре затрат: четверть средств, потраченных семьями на дошкольное воспитание, пошло на полуформальные расходы.

Если верить данным опроса, то индивидуальное стимулирование «особого» отношения к ребенку вроде бы не носит угрожающего характера: стоимость «знаков внимания» относительно невелика, учитывая относительную распространенность этого явления. В этих двух показателях отражается сложное взаимодействие характера сложившейся в ДДУ профессиональной культуры (допустимость принятия частных даров), уровня оплаты труда персонала и представлений родителей о достойной оплате воспитательных услуг. Однако по объему полуформальные и неформальные затраты вполне сопоставимы с формальными: 33,9 и 34,7% соответственно.

Менее «демократичными» представляются размеры официальной оплаты в УДО, поскольку доля в объеме затрат по этой статье превышает долю в структуре затрат. Менее распространены и скромны по стоимости частные подарки персоналу учреждений дополнительного образования.

Самыми дорогими являются услуги частного дошкольного образования и воспитания: на 5,6% клиентов этих услуг приходится более 19% затрат по всему сегменту.

### Распространенность видов трат на посещение детьми ДДУ

В 2003/04 учебном году, согласно данным опроса, для 90 % семей из регионов и трех четвертей москвичей посещение детского сада стало официально платным. Помимо ежемесячной платы становится привычным понятие вступительного (спонсорского) взноса, взимание которого распространено прежде всего в коммерческих садах и в меньшей степени в государственных и ведомственных (табл. 7)\*. Спонсорский взнос, как правило, производится в связи с ограниченным на определенной территории предложением услуг ДДУ вообще или услуг требуемого потребителями качества. В столице размеры взноса варьировали от 300 до 30000 р., а две третьих сумм уложилось в диапазон от 1000 до 3000 р., в регионах суммы были скромнее.

Помимо официальной ежемесячной оплаты с двух третей семей регулярно взималась дополнительная оплата на ремонт, охрану, коммунальные услуги и приобретение оборудования, инвентаря, а также на коллективные подарки персоналу ДДУ. В меньшей степени эта практика распространена в частных (коммерческих) ДДУ\*\*.

Можно предположить, что частные детские сады имеют более широкие финансовые возможности как для удовлетворения хозяйственных потребностей, так и для материального стимулирования персонала. Однако от 30 до 40 % частных ДДУ взимают дополнительную плату.

В среднем около 15 % клиентов всех ДДУ практиковали индивидуальные подношения, стимулирующие особое отношение к ребенку, и около 10 % клиентов государственных и частных ДДУ — за прием ребенка в детсад. По-видимому, принадлежность к ведомству гарантирует семью от индивидуальных подарков за прием ребенка в ведомственный детсад.

В столице по распространенности с оплатой за посещение ДДУ конкурируют «добровольно-принудительные» сборы на подарки персоналу к праздникам; в этом участвовали почти 72 % респондентов. Кроме того, с двух третей семей регулярно дополнительно взимались деньги на ремонт, охрану, коммунальные услуги и приобретение оборудования, инвентаря, а также на коллективные подарки персоналу ДДУ.

Более 25 % клиентов ДДУ практиковали индивидуальные подношения, стимулирующие особое отношение к ребенку, и 13 % — за прием в ребенка в детсад.

Собранные в ходе опросов данные не позволяют однозначно говорить о том, что коллективные дары исключают индивидуальные и наоборот; некоторыми родителями культура даров поддерживается разносторонне. Треть родителей производит затраты на дополнительные занятия в ДДУ.

---

\* Различия в распространенности спонсорского взноса между частными и ведомственными, частными и государственными ДДУ значимы по  $\chi^2$  при  $p < 0,001$ .

\*\* Различия в распространенности первого вида сборов между частными и ведомственными, частными и государственными ДДУ значимы по  $\chi^2$  при  $p < 0,01$ , по второму виду сборов — при  $p < 0,05$ .

Таблица 7

Основные статьи трат на посещение детьми разных типов ДДУ, %

Статьи трат	Вся Россия				Москва в сред- нем
	Тип посещаемого ДДУ			В сред- нем	
	Государственный	Ведомственный	Частный		
За посещение ДДУ	88,7	92,9	94,1	89,1	76,8
Вступительный взнос	15,3	11,9	52,9	16,1	16,2
Оплата ремонта, охраны, книг, материалов, оборудования, коммунальных услуг ДДУ	67,7	73,8	29,4	67,1	59,2
Сбор денег на праздники, коллективные подарки воспитателям и т.д.	66,6	69,0	41,2	66,1	71,8
Дополнительные занятия в ДДУ	16,1	11,9	17,6	15,8	31,0
Подарки или плата за особое отношение к ребенку				11,6	27,5
Подарки или плата за прием в сад				8,2	13,0
Затрат не было				0,5	3,9
N	548	42	17	607	284

### Распространенность и размеры неформальных трат

В общероссийской выборке о случаях неофициальной оплаты директору или воспитателям за особое отношение к ребенку в саду слышали около 28% родителей детей дошкольного возраста, среди москвичей осведомленность выше почти в 2 раза — 52,5%.

На вопрос «Как Вы думаете, о какой примерно сумме в рублях за весь год может идти речь?» (о предполагаемой стоимости неофициальных даров) респонденты российского опроса указали диапазон сумм от 100 до 50000 р., при этом максимальный разброс значений наблюдается в последнем дециле — от 2000 до 50000 р. У москвичей диапазон варьировал от 500 до 100000 р., при этом максимальный разброс значений наблюдается в четвертом квартиле — от 10000 до 100000 р.

К сожалению, мы не можем делать обоснованных утверждений, в какой степени суммы последнего дециля в российской и последнего квартиля в московской выборках являются родительскими фантазиями (или даже фобиями). Сопоставление полученных данных о предполагаемых и фактических тратах на дары (ответы на вопрос «Сколько примерно рублей составили траты на инди-

Стоимость предполагаемых и фактических неофициальных даров за особое отношение к ребенку, %

Траты, р.	Вся Россия		Москва	
	Предполагаемая стоимость	Фактическая стоимость	Предполагаемая стоимость	Фактическая стоимость
Менее 1000	18,0	83,8	1,3	55,2
1000 – менее 3000	25,2	12,5	15,0	32,7
3000 – менее 6000	31,5	2,5	36,5	10,4
6000 – менее 10000	8,1	1,2	21,2	—
Свыше 10000	17,1	0,0	25,0	1,7
Всего респондентов	111	80	80	58

видуальные подарки...?) выявляет довольно любопытную картину: «фантазийные» траты существенно превышают реальные (табл. 8).

В частности, в московской выборке стоимость самого крупного дара — 30000 р., второе место занимает «знак внимания», оцененный в 5000 р.; предполагаемая же стоимость дара в десятом дециле варьирует от 20000 до 100000 р.

Можно, конечно, предположить, что на прямой вопрос о стоимости сделанных неофициальных затрат респонденты, сделавшие «значительные» дары, просто не пожелали отвечать. Косвенно это подтверждает логическая несогласованность ответов: из 89 респондентов российского опроса, заявивших о собственных неофициальных дарах (при ответе на один вопрос), только 39 сказали, что слышали о подобной практике (при ответе на другой вопрос); в московском опросе соотношение 36 из 56. Из 20 москвичей, которые якобы не слышали о практике неофициальных даров, 19 сделали подарки стоимостью до 1000 р. Возможно, в дарах такой стоимости респонденты не видели ничего криминального и, отвечая на вопрос с намеком на взятку, сослались на «глухоту» — ответили, что о такой практике не слышали.

Можно также предположить, что респонденты намеренно занижали размеры ценностей, перераспределяемых по неформальным каналам между участниками рынка услуг дошкольного воспитания. Однако есть основания полагать, что причина несоответствия «фантазий» и «фактов» заключается не только в этом. В российской выборке оказалось 22 респондента (26 — в московской), не постеснявшихся ответить на оба вопроса: о размерах своих реальных затрат на дары и о предполагаемой стоимости приличных ситуации даров. 18 (22) из них в своих оценках «должного» превысили стоимость собственных фактических затрат. Наибольшее превышение в российском опросе наблюдалось у тех, кто указал наименьшие фактические затраты на подарки.

У москвичей среднее значение фактических затрат равнялось 1600 р. (не забудем, что «чемпион» заплатил 30000 тыс., а чтобы стать вторым «данайцем» хватило 5000 р.), тогда как средняя стоимость «должного» дара оказалась

равной 9150 р., т.е., превысила среднюю стоимость фактических даров более чем в 5 раз.

Таким образом, можно говорить, что в ситуации массового опроса на количественную оценку стоимости «должного» дара, по-видимому, влияет субъективная значимость, которую родители придают персоналу ДДУ в воспитании ребенка, и представления о должном уровне вознаграждения (или действенного стимулирования) дошкольных педагогов к должному исполнению своих профессиональных обязанностей.

Отсюда следует, что рассчитывать размеры «черных» финансовых потоков по ответам на вопрос «Как Вы думаете, о какой примерно сумме в рублях за весь год может идти речь?» [3], по меньшей мере, легкомысленно.

Вместе с тем лишь 18,8% (в Москве 30%) родителей дошкольников выразили разную степень готовности стимулировать особое отношение к своему ребенку со стороны персонала ДДУ, прямо заявили об отказе — 64,3% (53%). Из 89 респондентов, признавшихся в неофициальных подаяниях, только 31 выразил готовность добровольно поддерживать эту практику; в Москве — 19 из 58. Поэтому можно сделать вывод о том, что значительная доля даров делается под прямым или структурным принуждением, однако опросные данные о размерах «благодарности» представляются крайне ненадежной базой для оценок объемов теневых потоков.

#### **Размеры трат разных видов в ДДУ разных типов (российская выборка)**

Наибольшая вариация в размерах и принудительности трат наблюдалась в государственных ДДУ (табл. 9). В госсекторе, по-видимому, сложилась дифференцированная система учреждений, ориентированных на категории потребителей с существенно отличающимися потребностями и ресурсами, как финансовыми, так и социальными. По максимальным по выборке тратам за посещение, дополнительные занятия и на дары за прием государственные учреждения не только не отставали, но даже обгоняли ведомственные и частные ДДУ.

В то же время именно клиенты государственных учреждений называли минимальные суммы затрат по большинству позиций. Годовые общие расходы 20% клиентов, сделавших минимальные траты, варьировали от 20 до 1360 р.; для этой группы клиентов месячные расходы на ДДУ едва превышали 100 р., что позволяет говорить о том, что эти семьи пользуются услугами *социального учреждения*.

Наименьшая дифференциация в расходах наблюдалась у клиентов ведомственных учреждений. Некоторые из этих учреждений тоже можно считать *социальными*; годовые расходы четвертой части клиентов, сделавших минимальные траты, варьировали от 100 до 1400 р. Следующую категорию клиентов (примерно треть) можно назвать «срединным» классом: их траты колеблются от 2500 до 4500 р. в год. Аналогично по распределению трат можно выделить и два «средних» класса. Между названными классами наблюдался значительные различия в объемах трат.

Размеры трат на посещение детьми разных типов ДДУ

Типы ДДУ		Официальные		Полуофициальные			Неофициальные		По типам ДДУ в целом
		Плата за посещение ДДУ	Вступительный взнос	Ремонт и т.п.	Коллективные дары	Доп. занятия	Дары за отношение	Дары за прием	
Государственные	Средняя, р.	3074	1126	430	319	1366	423	1279	3836
	Максимум, р.	48000	7000	5000	5000	18000	3000	9000	48000
	N	460	75	342	320	77	69	49	507
Ведомственные	Средняя, р.	3969	437	540	332	752	442		4606
	Максимум, р.	15000	1500	3600	2000	2500	2000		15000
	N	37	4	29	27	5	6		39
Частные	Средняя, р.	14857	7906	1428	1537	3017	2240	2625	20922
	Максимум, р.	40000	25000	5000	7000	5000	9000	5000	45000
	N	15	8	5	7	3	5	4	16

Высокая средняя затрат за частные ДДУ складывается за счет того, что половина их клиентов затратили более 25000 р. в год.

### Размеры трат на ДДУ и доходы семьи (московская выборка)

Собранные данные не позволяют использовать более дробную шкалу доходов, однако, по-видимому, в столице семьям с разными доходами легче найти свою ценовую нишу, чем в регионах (табл. 10).

Средние затраты по многим статьям расходов во второй группе доходов в 1,7–2,1 раза превышают средние затраты первой группы. Исключение составляют размеры вступительного (спонсорского) взноса (превышение в 4,6 раза) и взносы на оплату ремонта, охрану и т.п. (в 2,7 раза). В каждом сегменте рынка услуг есть заметные примеры превышения средних затрат по различным статьям, что, по-видимому, свидетельствует о распространенной практике «индивидуального» подхода к клиенту в учете его потребности в услуге и платежеспособности.

### Структура видов и объемов трат на дополнительное и частное дошкольное образование и воспитание

*Российская выборка.* Ввиду ничтожной численности клиентов, пользующихся услугами учреждений дополнительного образования, а также частных лиц и фирм, в табл. 11 приведены абсолютные цифры. Их можно было бы не приводить вооб-



Таблица 10

Размеры трат на посещение ДДУ семей с разными среднедушевыми доходами в месяц, р.

Виды трат	Доходы					
	до 4000 р.			свыше 4000 р.		
	Средняя	Максимум	N	Средняя	Максимум	N
Формальные траты: за посещение ДДУ	2534	13000	66	4834	60000	68
вступительный взнос	1382	3000	11	6350	30000	14
Полуформальные траты: на оплату ремонта, охраны и т.п.	1282	4200	46	3483	90000	47
на праздники, коллективные подарки персоналу ДДУ	836	3000	59	1701	15000	58
за дополнительные занятия в ДДУ	3202	10000	21	5578	30000	25
Неформальные траты: за особое отношение в ДДУ	1053	5000	18	2172	30000	30
за прием в сад	1939	6000	14	4067	15000	12

ще, однако они получены в репрезентативном опросе, поэтому их едва ли можно считать «сингулярностями, которые молчат» [2, с. 65]. Кроме того, они показывают распространенность альтернативных стратегий дошкольного воспитания и позволяют сформулировать ряд тезисов.

1. Рынок дополнительных образовательных услуг стал элитным, т.е. непривлекательным для подавляющего большинства семей. По своим объемам он, возможно, и расширился, однако массовый опрос, данные которого мы анализируем, этого не показывает. Не исключено, что нечувствительность опроса объясняется тем, что интересующие нас в данном параграфе клиенты перешли в категорию малодоступных респондентов; известно, что для западных полстеров проблема — заполучить в респонденты представителей наиболее депривированных слоев населения. В России дело обстоит прямо противоположным образом.

Эту гипотезу можно проверить, внимательно изучив статистику хозяйственной деятельности учреждений различных форм собственности, предоставляющих услуги дополнительного образования. Полагаем, что следов массового закрытия и банкротства подобных учреждений мы не обнаружим.

2. Для подавляющего большинства детей, не посещающих ДДУ, альтернативные стратегии дошкольного развития оказываются недоступными. Тем более это касается детей из бедных и очень бедных семей, большинство из которых, решая дилемму устраивать или не устраивать ребенка в сад, выбирают наиболее экономный вариант для семейного бюджета. Этот вариант, по-видимому, далек от оптимального, как с точки зрения стратегических интересов ребенка, так

и с точки зрения общества, которое терпит упущенную выгоду от ненакопленного социального капитала из-за расширяющей свои границы культуры бедности. Единственная клетка во всей таблице, заслуживающая выражения в процентной доле, содержит абсолютную цифру «93». Согласно самоотчетам респондентов, 93 из 159 семей, чьи дети не посещают ДДУ, на протяжении 2003/04 учебного года *не понесли вообще никаких трат* на воспитание ребенка.

3. Лишь для ничтожно малой доли семей отказ от устройства ребенка в сад восполняется домашним воспитанием с посещением учреждений дополнительного образования.

4. В свете этих рассуждений представляется заманчивым проверить предположение о том, что питомцы (46 детей) государственных ДДУ, посещающие учреждения дополнительного образования, являются выходцами из экономически состоятельных семей. Предположение подтвердилось: их родители в среднем за год затратили на сад 4812 р., что на 1 тыс. р. больше, чем средние затраты для всех семей на посещение государственных ДДУ; по этому показателю эти 46 семей более чем на 200 р. превысили среднюю годовую оплату, вносимую клиентами в ведомственные дошкольные учреждения.

В объемах затрат максимальная дифференциация характерна для оплаты услуг частных нянь и педагогов, нанимаемых для детей, не посещающих ДДУ: от 250 до 50000 р.

В среднем респонденты, давшие ответы на соответствующие вопросы, за год тратили на частное приглашение нянь и преподавателей 8123 р., на официальную оплату услуг учреждений дополнительного образования — 2898 р. и на дары педагогам — 923 р.

*Московская выборка.* Судя по данным анализируемых опросов, столичный рынок дополнительных образовательных услуг для дошкольников более развит и сильнее сегментирован. Услуги УДО не стали элитарными и сохраняют свою привлекательность для части семей с умеренными доходами. Несмотря на почти 10-процентную разницу между семьями с месячным доходом до 4000 р. и семьями с более высокими доходами, эти различия статистически незначимы (табл. 12). Средний показатель годовой платы за посещение УДО для первой группы семей составил 4430 р. (случай максимальной оплаты — 12000 р.), для второй группы — 5650 р. (24000 р.).

К элитным услугам можно отнести частные услуги няни, гувернера и педагога-предметника, однако и здесь столичный рынок предоставляет определенные возможности для семей с умеренными доходами. Средний показатель годовой оплаты по этой статье для семей первой группы составил 6825 р. (при максимуме в 11000 р.), для семей второй группы примерно в 3,5 раза больше — 24425 р. (при максимуме в 100000 р.).

Найм частных гувернеров, нянь и педагогов через фирму в 2003/04 учебном году не имел большого распространения даже в столице.

Таблица 11

Типы произведенных трат на дополнительное дошкольное образование

Услуги дополнительного образования/воспитания	Не посещали ДДУ	Посещали ДДУ			Всего по строкам
		государственные	ведомственные	частные	
Плата за посещение прогулочных групп		7			7
Плата фирме, предоставляющей услуги няни, гувернера, преподавателя иностранных языков, музыки, танцев и т.д.	1	3			4
Плата за частные услуги няни, гувернера, преподавателя иностранных языков, музыки, танцев и т.д.	5	13		1	19
Официальная плата учреждениям дополнительного образования (кружки, студии, музыкальная, художественная, спортивная школа и т.д.)	12	46	3	4	65
Индивидуальные подарки или плата за особое отношение в учреждениях дополнительного образования	1	13	1	1	16
Затрат не было	93	3			96
Всего дошкольников	159	548	42	17	766

Основную часть клиентов учреждений дополнительного образования и частных услуг составляют семьи, чьи дети посещают государственные ДДУ. Поэтому можно сделать вывод о том, что альтернативное детсадовскому домашнее воспитание, по-видимому, не получило широкого распространения. Лишь для ничтожно малой доли семей отказ от устройства ребенка в сад восполняется домашним воспитанием с посещением учреждений дополнительного образования.

#### Суммарные траты на воспитание дошкольника

Примем одно «сильное» допущение: предположим, что указанный респондентами месячный доход за одного члена семьи за предшествующий опросу месяц семья получает равномерно в течение года. Имея данные о доходе и годовых затратах на дошкольное воспитание, мы можем получить расчетный показатель о том, сколько месячных доходов семьи потратили на воспитание и образование одного дошкольника в течение 2003/04 учебного года (за исключением других трат). В табл. 13 сгруппированы данные по этому показателю. Размерность шкал доходов в обеих выборках примерно отражает выборочное терцильное распределение\*.

Если построенную таблицу рассматривать как отражение сложившихся в обществе представлений о «необходимых» тратах на воспитание дошкольника, то придется признать, что примерно для трех четвертей относительно обеспе-

Распространенность видов трат на дополнительное образование  
среди семей с разным уровнем доходов, %

Виды затрат	Доходы			Всего
	до 4000 р.	свыше 4000 р.	нет от- вета	
Официальная плата учреждениям ДО	15,0	24,7	27,7	21,9
Частные услуги няни, гувернера, педагога	3,7*	15,1*	8,4	8,8
Индивидуальные подарки или плата за особое отношение к ребенку	5,6	6,5	4,8	5,7
Плата фирме, предоставляющей услуги няни, гувернера, педагога	2,8	3,2	2,4	2,8
N	107	93	83	283

Примечание. Под звездочкой даны значимые различия по  $\chi^2$  при  $p < 0,01$ .

ченных семей (с месячным доходом не ниже 1500 р. на человека в российской выборке и не ниже 3000 р. — в московской) «необходимые» траты составляли не более двух среднедушевых месячных доходов.

Чем больший в семье среднедушевой доход (в российской выборке), тем меньшая его доля тратится на дошкольное образование и воспитание. Отсутствие в московской выборке статистически значимых различий между семьями двух обеспеченных категорий позволяет предположить, что зафиксированная структура затрат складывалась произвольно, т.е. без прямого воздействия грубых принудительных факторов.

Очевидно, что траты первой доходной категории (в российской выборке — до 1500 р., в московской — до 3000 р.) имеют наиболее вынужденный характер. Такие семьи при определении структуры затрат на дошкольное воспитание испытывают более сильное давление родительского долга, с одной стороны, и финансовых ограничений — с другой.

Более 40% семей с самыми низкими доходами в российской выборке и 30% семей в московской выборке потратили на дошкольное воспитание суммы, превышающие среднедушевой доход семьи за один квартал. Напомним, что в ходе опросов родителей спрашивали *только о тратах на образование*; здесь не учитывались траты на питание, одежду и т.п.

Нужно иметь в виду, что приведенные общероссийские данные носят усредненный характер, не учитывают региональной специфики: прожиточный минимум, уровень оплаты труда, других доходов и т.п. Очевидно, что для определения перспектив увеличения платности образования при одновременном сохранении

\* Неравное количество респондентов по столбцам объясняется выпадением из таблицы сопряженности респондентов, не ответивших на вопрос о сумме затрат на ДДУ. Непропорционально большое количество респондентов во втором столбце с общероссийскими данными объясняется большой популярностью трехтысячных доходов; именно на эту сумму пришлось граница между первым и вторым терцилем.

Траты на дошкольное образование и воспитание в течение года  
в среднедушевых месячных доходах семьи, %

Вся Россия					
Кол-во затраченных среднедушевых месячных доходов семьи	Всего, %	Среднедушевой месячный доход семьи, р.			Максимум трат, р.
		до 1500	1500-3000	свыше 3000	
Менее 1	30,6	13,9	30,7	52,7	20000
От 1 до 2	31,5	24,9	39,5	27,1	13600
От 2 до 3	17,2	19,1	19,1	11,6	17240
От 3 до 4	6,2	11,6	4,7	1,6	38500
Более 4	14,5	30,6	6,0	7,0	51450
N	517	173	215	129	
Москва					
Кол-во затраченных среднедушевых месячных доходов семьи	Всего, %	Среднедушевой месячный доход семьи, р.			Максимум трат, р.
		до 3000	3001-6000	свыше 6000	
Менее 1	43,1	25,8	50,6	54,8	45000
От 1 до 2	24,9	27,4	24,7	21,4	45000
От 2 до 3	8,8	16,1	3,9	7,1	15000
От 3 до 4	9,9	9,7	13,0	4,8	15000
Более 4	13,3	21,0	7,8	11,9	15000
N	181	62	77	42	

показателей уровня человеческого развития (человеческого капитала) приведенных данных и сделанных на их основе расчетов недостаточно. Помимо учета региональной специфики необходима разработка моделей экономического поведения в сфере образования с учетом разных типов семей.

### Библиографический список

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: Экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
2. Батыгин Г.С. Лекции по методологии социологических исследований. М.: Аспект Пресс, 1995.
3. Коррупция в системе образования//Информационный бюллетень ГУ-ВШЭ. 2004. № 4 (6).
4. Образовательные стратегии российских семей: Препринт/ФОМ. М., 2003.
5. Российский статистический ежегодник. 2003/Госкомстат РФ. М., 2003.