



УДК 330.322.3
ББК 65.01+65.05

ИНВЕСТИЦИИ В ОБРАЗОВАНИЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ДОХОДА НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

В.В. Антоненко

В статье анализируются основные результаты исследования зависимости уровня доходов экономически активного населения г. Волгограда и Волгоградской области от уровня образования. Теоретической базой исследования выступают теории человеческого капитала, инвестиций и экономического роста. В качестве метода сбора первичной информации был использован социологический опрос, в качестве основных методов анализа полученных данных – корреляционный и кластерный анализ. Автор приходит к выводу о необходимости, но при этом недостаточности наличия высшего образования как условия получения его обладателем высоких доходов.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в образование, уровень дохода, корреляционный анализ, кластерный анализ, профессиональный состав.

Любая целесообразная экономическая деятельность по определению подчиняется простому правилу: в самом конечном итоге суммарная полезность должна превышать суммарные издержки. При этом под «полезностью» и «издержками» вполне допустимо понимать самые разнообразные виды и формы затрат и результатов, от чисто денежных (или имеющих стоимостное выражение) до сугубо внеэкономических (моральных, например). Но в любом случае у субъекта экономического действия должно быть четкое представление о том, какие издержки он понесет и что получит взамен. В противном случае деятельность нельзя считать целесообразной, экономической и вообще рациональной.

Тем более это касается инвестиционного процесса, в какой бы сфере деятельности, в какой бы форме и какими бы субъектами он ни осуществлялся. В данной статье речь пойдет об инвестициях в такой ключевой элемент человеческого капитала, как образование. В качестве субъектов инвестирования здесь выступают любые физические или юридические лица от самого носителя человеческого ка-

питала до государства, оплачивающие обучение в вузе объекта рассматриваемого инвестиционного процесса, то есть индивида, имеющего среднее или среднее специальное образование. Очевидно, что субъектом такого рода инвестиционного процесса может быть сам обучающийся, его семья (родственники), предприятие, муниципалитет, регион, государство (в том числе иностранное), различные фонды и т. д. – в данном случае это не принципиально. Важно другое: что именно получает взамен потраченных денег каждый инвестор и в первую очередь сам индивид или его семья.

Теории человеческого капитала, инвестиций, экономического роста и ряд других отвечают на этот вопрос вполне определенно: специалист с более высоким уровнем образования имеет и более высокий уровень квалификации, следовательно, может трудиться более эффективно, обеспечивая тем самым более высокий доход себе, работодателю, региону, государству и т. п. Другим субъектам инвестиций в образование носителя человеческого капитала теоретически это также весьма выгодно. Предприятие получает более умелых работников, меньшую текучесть кадров, муниципалитет или регион – более низкий уровень безработицы и больше налогов с эффективно работающих предприятий и т. д.

вания, на которое можно претендовать, имея среднее, среднее специальное либо неоконченное высшее образование. Поэтому основные сравнения по доходу или иным характеристикам обследованных будут проводиться между теми, кто имеет высшее образование, и теми, у кого среднее или среднее специальное (деление на бакалавров и магистров мы не рассматриваем в силу пока незначительного представительства их на рынке труда, но отметим, что при проведении опроса имеющие степень бакалавра отмечались как получившие высшее образование).

Если рассматривать зависимость уровня дохода от уровня образования в целом по выборочной совокупности, то коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла оказались равными соответственно $\rho \approx 0,12$ или $\rho \approx 0,001$ и $\tau \approx 0,09$ при $\rho < 0,001$ (для измерения тесноты связи были использованы методы непараметрической статистики, так как один из признаков измерен по ранговой шкале). Это и означает слабую статистически значимую связь, но важно не ее численное значение, а то, в чем конкретно она проявляется. Соответствующие данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Взаимосвязь уровней дохода и образования экономически активного населения
г. Волгограда и Волгоградской области ***

Уровень дохода, тыс. руб.	Уровень образования (в %)						
	начальное	неполное среднее	среднее	среднее специальное	неоконченное высшее	высшее	ученая степень
0–4,999	0	0	3,77	22,64	32,08	39,62	1,89
5–9,999	0,62	1,24	6,83	22,98	29,81	38,51	0
10–14,999	0	2,84	10,90	25,12	24,17	33,65	3,32
15–19,999	0	0	11,67	24,17	20,83	41,67	1,67
20–24,999	0	1,82	5,45	27,27	18,18	43,64	3,64
25–29,999	0	0	0	12,90	29,03	54,84	3,23
30–39,999	0	5,26	0	13,16	18,42	60,53	2,63
40+	0	0	0	0	4,76	76,19	14,29
<i>В целом</i>	0,14	1,59	7,68	22,46	24,35	41,16	2,46

* Составлено автором.

В таблице 2 по строкам показано распределение обследованных (в %) по уровню образования в каждой группе дохода (в последней строке дается распределение по образованию в целом по выборке, то есть среди всего экономически активного населения). Следовательно, значения по столбцам правильнее всего интерпретировать как сравнительные удельные веса индивидов с определенным уровнем образования в каждой группе дохода. Как уже отмечалось, в рамках настоящей работы нас интересует прежде всего распределение доходов среди специалистов со средним, средним специальным, неоконченным высшим и высшим образованием. Поэтому из данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы:

1. Доля лиц со средним образованием по мере роста доходов от 0 до 20 тыс. руб. в месяц достаточно равномерно возрастает, затем (в интервале от 20 до 25 тыс. руб. в месяц) резко снижается, а после 25 тыс. руб. их представительство исчезает вообще. Это означает, что специалисты со средним образованием вполне способны до определенного момента повышать свою квалификацию, профессиональное мастерство, эффективность труда. Все это сказывается на увеличении их доходов, но не до бесконечности, а до определенного предела, который, по-видимому, расположен между 20 и 25 тыс. руб. в месяц. Чтобы получать более высокий доход, требуется повышение образовательного уровня, что озна-

По данным таблицы 3 хорошо заметно, что среди лиц с высшим образованием и в целом по выборочной совокупности доля тех, кто имеет доход от 0 до 5 тыс. руб. в месяц, примерно одинакова, доля имеющих доход от 5 до 10 тыс. руб. в месяц среди специалистов с высшим образованием немного меньше, чем в целом по выборке, а доля с доходом от 10 до 15 тыс. руб. в месяц уже заметно меньше среди специалистов, имеющих высшее образование, в сравнении с аналогичным показателем в целом по совокупности. Затем после отметки 20 тыс. руб. в месяц, а особенно после 25 тыс. руб. в месяц доля обладающих соответствующим доходом среди лиц с высшим образованием существенно превышает таковую по всей совокупности обследованных в целом. Эти данные полностью подтверждают информацию, содержащуюся в таблице 2, и выступают дополнительным основанием необходимости анализа профессионального состава специалистов с высшим образованием. Соответствующие данные представлены в таблице 4.

Судя по информации в таблице 4, специалистов с высшим образованием, попавших в низкодходные группы, можно условно разделить на три категории:

1. Специалисты, для которых их нынешняя должность или род занятий является промежуточным звеном, ступенью в карьере или этапом профессионального становления. К ним относятся аспиранты, лаборанты, стажеры и т. п. Совершенно очевидно, что респонденты, указавшие подобный род занятий или профессию в качестве основных, через несколько лет будут занимать несколько другие позиции в профессиональной или организационной структуре. Соответственно возрастет и их доход.

2. Специалисты, на момент проведения опроса занимающие должности, обязательно требующие наличия высшего образования, но при этом являющиеся традиционно низкооплачиваемыми. К таковым относятся методист, учитель, библиотекарь, клинический ординатор, ассистент кафедры и т. п. При этом какая-то часть указавших подобные профессии также вполне может рассматривать их как временные, например, ассистент кафедры или клинический ординатор.

3. Наконец, к третьей категории относятся специалисты, указавшие в качестве основной профессии или рода занятий такие, которые, согласно распространенному мнению, должны бы приносить высокий или хотя бы средний доход, но по каким-то причинам не приносят его своим обладателям. Сюда относятся юрист, директор, маркетолог, начальник отдела и т. п., указавшие, что их доход не превышает 10 или даже 5 тыс. руб. в месяц. Для этой группы специалистов требуется несколько более подробный анализ их социально-демографических характеристик.

Этот несложный анализ сразу вносит ясность в данный вопрос, поскольку выясняется, что на самом деле почти всех попавших в третью категорию следует распределить по первым двум. Например, в группе доходов от 0 до 5 тыс. руб. в месяц в таблице 4 присутствует один юрист. Его возраст – 22 года, пол – мужской, образование – бакалавр юриспруденции, проживает в Волгоградской области (не в Волгограде и не в Волжском), в настоящее время обучается в магистратуре по специальности «Юриспруденция», указанный им доход – 4 тыс. руб. в месяц. Совершенно очевидно, что он относится к первой категории. Другой пример: в группе доходов от 5 до 10 тыс. руб. в месяц в таблице 4 значится один директор. Это – директор издательства, расположенного в Волгоградской области, там же он и проживает постоянно (не Волгоград или Волжский), возраст – 26 лет, пол – мужской, указанный доход – 7 тыс. руб. в месяц. Здесь также понятно, что вся карьера у молодого человека впереди, тем более с опытом руководящей работы. Соответственно впереди у него и более высокие доходы.

Приведенные примеры типичны. Они демонстрируют, что реальная связь между уровнем образования и доходом существенно выше, чем это формально показывают коэффициенты корреляции. В подавляющем большинстве случаев специалисты с высшим образованием, попадающие в низкодходные группы, – это либо молодежь, либо лица, на данный момент продолжающие свое обучение, переобучение, повышение квалификации и т. п. и явно рассчитывающие на развитие собственной профессиональной карьеры в будущем, что подразумевает и повышение дохода.

кую. Это означает, что под этой формулировкой («менеджер») работодателями подразумевается самый разнообразный набор служебно-должностных обязанностей и функций.

Таким образом, инвестиции в образование как элемент человеческого капитала являются необходимым, но недостаточным условием существенного повышения дохода его обладателя, что в целом подтверждает отдельные положения теорий человеческого капитала, инвестиций и экономического роста [10; 17].

Проведенный анализ показал, что представители экономически активного населения г. Волгограда и Волгоградской области, у которых нет высшего образования, практически не имеют возможности получать доход 40 и более тыс. руб. в месяц. При этом только одно наличие высшего образования само по себе еще не гарантирует обладания высоким или даже средним доходом. Необходимо согласиться с мнением о том, что высокие показатели качества знаний частично обесцениваются низкой востребованностью этих знаний на рынке труда, поскольку доля безработных с высшим образованием в России в последние годы имеет тенденцию к увеличению, тогда как доля безработных без образования и с основным общим снижается [1, с. 53; 3]. Следовательно, основная мотивация вложений в образование на индивидуальном уровне – возможное (но необязательное и непросчитываемое) увеличение будущих доходов, что несколько отличает данный вид инвестиций от других разновидностей и форм инвестиционного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альхименко, О. Н. Инвестиции в профессиональное образование / О. Н. Альхименко // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2012. – № 3. – С. 49–55.
2. Беккер, Г. Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 109–119.
3. Бочаров, В. В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций / В. В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 144 с.
4. Быченко, Ю. Г. Формирование человеческого капитала: социально-экономический аспект / Ю. Г. Быченко. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1999. – 236 с.
5. Губанов, С. С. Глубинные проблемы инвестиционных процессов / С. С. Губанов // Экономист. – 2001. – № 8. – С. 22–27.
6. Добрынин, А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин. – СПб. : Наука, 1999. – 308 с.
7. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Дж. Кейнс. – М. : Инфра-М, 1998. – 526 с.
8. Корицкий, А. В. Введение в теорию человеческого капитала / А. В. Корицкий. – Новосибирск : СибУПК, 2000. – 112 с.
9. Лебедева, Н. Н. Типология и классификация социальных инвестиций / Н. Н. Лебедева, С. Н. Хоняев // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2005. – № 5. – С. 35–43.
10. Решетский, В. В. Экономический анализ и расчет инвестиционных проектов / В. В. Решетский. – Калининград : Янтарный сказ, 2001. – 477 с.
11. Салтыкова, Г. А. Современный взгляд на эффективность инвестиций / Г. А. Салтыкова, В. Г. Климанов // Инвестиции. – 2006. – № 1. – С. 90–93.
12. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации / Р. И. Капелюшников, И. М. Албегова, Т. Г. Леонова, Р. Г. Емцов, П. Найт // Общество и экономика. – 1993. – № 9–10. – С. 3–14.
13. Becker, G. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / G. Becker. – N. Y. : Columbia University Press, 1975. – 412 p.
14. Bowen, H. Investment in Human Capital and Economic Growth / H. Bowen // Perspectives on Economic Growth. – N. Y. : Bantam Books, 1968. – 165 p.
15. Fisher, I. The Rate of Interest / I. Fisher. – N. Y. : Macmillan, 1907. – 531 p.
16. Fisher, I. The Theory of Interest / I. Fisher. – N. Y. : Macmillan, 1930. – 478 p.
17. Hirshleifer, J. On the Theory of Optimal Investment Decision / J. Hirshleifer // Journal of Political Economy. – 1958. – Vol. 66 (Aug.). – P. 329–352.
18. Schultz, T. Investment in Human Capital / T. Schultz. – N. Y. : Free Press, 1971. – 162 p.
19. Thurow, L. Investment in Human Capital / L. Thurow. – Belmont : Academia, 1970. – 86 p.

