

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ С ПОЗИЦИИ ИНДИВИДА

Е.А. Аникина, В.И. Чечина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anikinaea@tpu.ru

Рассматриваются показатели, с помощью которых можно оценить отдачу от инвестиций в образование для человека. Проведен анализ зависимости уровня образования и заработной платы. Делается вывод о том, какие выгоды дают инвестиции в образование с позиции индивида.

В современных рыночных условиях проблема анализа эффективности инвестиций в образование является одной из центральных. Известно, что инвестор будет вкладывать денежные средства в тот или иной проект только в том случае, если он уверен в получении положительного эффекта. В данном случае мы исходим из того, что субъекты инвестирования в высшее образование действуют рационально, и соответственно, они будут осуществлять вложения в эту сферу в том случае, если при соотнесении прямых денежных доходов (получаемых в результате инвестирования), и издержек (затрачиваемых на данный процесс) первые будут выше вторых. То есть они должны быть уверены в экономической эффективности соответствующего проекта. Из этого следует, что есть необходимость оценки этих экономических выгод.

В данной статье будет проанализирована эффективность инвестирования в высшее образование с позиции таких экономических субъектов как домохозяйства. В большинстве работ, посвященных теме инвестирования в высшее образование, выгоды данного процесса для индивида сводятся лишь к возможности получения в будущем более высокой зарплаты и к более высоким шансам найти подходящую работу. Но также следствиями процесса инвестирования являются повышение эффективности потребительских затрат, повышение удовольствия от нерыночных видов деятельности, возможность передачи приобретенных качеств следующим поколениям, более высокую степень удовлетворения от трудовой деятельности, а также от самореализации, от творческой деятельности. Стоит отметить положительную взаимосвязь между инвестициями в образование и здравоохранение. Люди с высоким уровнем образования не только готовы тратить больше средств на свое здоровье и здоровье своей семьи, но делают это и более рационально, что немаловажно. Не последним является возможность у людей с высшим образованием уменьшить социальное неравенство.

Однако, в силу сложности измерения неденежных эффектов, основное внимание в данной работе будет сконцентрировано на оценке выгод в денежном выражении.

В соответствии с опросом, проведенном Всероссийским центром изучения общественного мнения в январе 2015 г. [1], большинство людей согласны с тем, что высшее образование обеспечивает человеку успешную карьеру и облегчает достижение жизненных целей. Если рассматривать конкретные причины получения высшего образования, то лидирующими оказываются следующие:

- получение диплома для трудоустройства на хорошую работу – 37 %;
- получение специальных знаний для того, чтобы стать хорошим профессионалом – 28 %;
- стремление, желание сделать карьеру – 28 %;
- получение новых знаний, расширение кругозора – 20 %.

Наблюдается прямая положительная зависимость между уровнем образования и заработной платой. Опираясь на данные статистического сборника НИУ ВШЭ «Образование в Российской Федерации: 2014» [2], получены следующие результаты:

- средний прирост заработной платы при получении высшего образования в отличие от заработной платы при неполном высшем образовании – 50,35 %;
- средний прирост заработной платы при получении высшего образования в отличие от заработной платы при среднем профессиональном образовании – 53,93 %;
- средний прирост заработной платы при получении высшего образования в отличие от заработной платы при основном общем образовании – 85,08 %.

Также прослеживается прямая корреляция между заработной платой и уровнем квалификации, то есть размер дохода индивида зависит от того, насколько содержателен в интеллектуальном плане его труд. Так, например, в среднем прирост заработной платы между работниками низкой и средней квалификации составляет 81,33 %, а между работниками средней и высокой квалификации – 31,92 %.

Подтверждение наших наблюдений можно найти и в зарубежной практике, исследование Л. Лесли и П. Бринкмана [3], которое было проведено во второй половине 80-х гг. в США, показало, что инвестиции частных лиц в высшее образование, как правило, полностью окупаются и приносят значительные выгоды. К примеру, коэффициент окупаемости частных вложений в обучение (рентабельность образования) для получения степени бакалавра составлял 13,4 %, для магистра – 7,2 %, для доктора наук – 6,6 %. То есть можно проследить следующую тенденцию – по мере роста образовательного и научного статуса происходит уменьшение рентабельности от инвестиций.

Теперь обратимся непосредственно к самим показателям, с помощью которых можно оценить отдачу от инвестиций в образование. Рассчитывая данные коэффициенты, следует учитывать временной лаг между показателем заработной платы и инвестированием в образование.

Рассмотрим такой показатель, как текущая норма отдачи вложений в образование.

$R = (Y_n - X_0) / C_n$, где Y_n – заработки человека, имеющего n лет образования; X_0 – заработки человека с нулевым образованием; C_n – объем инвестиций в течение n лет обучения, то есть накопленный человеческий капитал.

Так, в 2005 г. текущая норма отдачи инвестирования в высшее образование составляла 0,71, в 2009 г. – 0,75. Текущую норму отдачи на более позднее время можно рассчитать лишь с большой погрешностью в связи с отсутствием необходимых данных и в связи с процессом перехода сферы высшего образования на болонскую систему. В этом случае коэффициент снизился до 0,65.

Можно провести оценку приближенной нормы отдачи и по другой методике. Данный показатель можно рассчитать следующим образом:

$r = (DB - Dc) / Co$, где DB – пожизненные заработки лиц с высшим образованием; Dc – пожизненные заработки лиц со средним образованием; Co – разница в сумме затрат на высшее и среднее образование.

При подсчете этого коэффициента, получаем, что в 2005 г. он оставял 1,307, в 2009 г. – 1,236, в 2013 г. – 1,245.

Если мы не будем учитывать фактор времени, получим следующие значения нормы отдачи: в 2005 г. – 0,498, в 2011 г. – 0,756, в 2013 г. – 0,761.

В целом, несмотря на то, что наблюдаются различия в тренде рассчитанных показателей, для России в последние годы можно отметить повышение эффективности инвестирования в высшее образование для индивидов.

Таким образом, приходим к следующим выводам:

- заработки коррелируют с образованием: в каждой возрастной группе более «образованные» работники зарабатывают больше, чем менее «образованные»;
- заработки увеличиваются с возрастом, достигая пика, затем незначительно снижаются или остаются на одном уровне;

- зарботки растут с возрастом в большей мере для более «образованных» работников, чем для менее «образованных»;
- чем выше уровень образования, тем в более позднем возрасте достигается максимум зарботков.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Обеспечение доступности высшего образования и повышение его качества в условиях инновационных преобразований в России), проект № 14-32-01043а1.

Список использованной литературы.

1. Результаты социологического опроса «Согласны ли Вы или нет с тем, что высшее образование обеспечивает человеку успешную карьеру и облегчает достижение жизненных целей» [Электронный ресурс] // ВЦИОМ – Всероссийский центр изучения общественного мнения. URL: http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=1000&q_id=68774&date=18.01.2015 (дата обращения 05.05.2015).
2. Образование в Российской Федерации: 2014: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014.
3. Leslie L., Brinkman P. The Economic Value of Higher Education. – N.Y.: Macmillan Publishing Company, 1988.

СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А.Д. Барчук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: barchuk.alex@gmail.com

Научный руководитель: Жиронкин С.А., д-р экон. наук, профессор

Неоиндустриализация предполагает экономику, основанную на знаниях и сетях. В отличие от индустриальной экономики, где ключевыми факторами развития являются добыча и переработка сырья, в новой экономике будет доминировать инженерное творчество, дизайн и программирование. Это коренным образом меняет картину социального благополучия, которое выступает, с одной стороны, критерием, с другой – конечным результатом неоиндустриализации экономики.

В современные отрасли, заводы и фабрики пришли инновационные цифровые технологии, появились новые средства производства. В результате были достигнуты новые уровни благосостояния и социального развития. Приоритетными отраслями в новой экономике становятся торговля, коммуникации, бизнес-транзакции, наука и исследования. Люди и компании объединяются в кластеры, а традиционная экономика распадается на составляющие. Раньше базовой ячейкой было предприятие, сейчас главный ресурс – это знания.

Неоиндустриализация вызывает структурные преобразования в экономике. Их можно определить как существенное изменение количественных соотношений между различными секторами, отраслями, регионами, типами предприятий, технологическими укладами и другими характеристиками экономической системы, которое вызывает рост или снижение экономической эффективности и конкурентоспособности на национальном и мировом рынках. Структурные преобразования сопровождаются изменением отраслевой, региональной и технологической структур, вариацией рыночных долей различных предприятий на глобальном, национальном, региональных и товарных рынках.