

ПРИВЫКАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ К РЫНКУ¹

КРЮЧКОВА ПОЛИНА ВИКТОРОВНА,

доктор экономических наук, доцент,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
e-mail: pkryuchkova@yandex.ru

В статье проанализированы главные проблемы развития современных российских домохозяйств. Рассмотрены факторы, влияющие на поведение россиян на финансовых рынках. Выявлены особенности трансформации российского рынка труда.

Ключевые слова: домохозяйства; уровень бедности; прожиточный минимум; средний класс; институты; сбережения; финансовый рынок; рынок труда; безработица; образование.

The main problems of modern Russian households are analyzed in the article. The factors affecting the behavior of the Russians in the financial markets are considered. The features of the Russian labor market transformation are revealed.

Keywords: household; poverty level; living-wage; middle class; institutions; savings; financial market; labor market; unemployment; education.

Коды классификатора JEL: B52, D13, D53, E24, I21, I32.

Адаптация российских домохозяйств к рыночной экономике происходит с большими трудностями. Даже спустя 15 лет после начала радикальных экономических реформ социальная структура России по многим критериям ближе к развивающимся, чем к развитым странам.

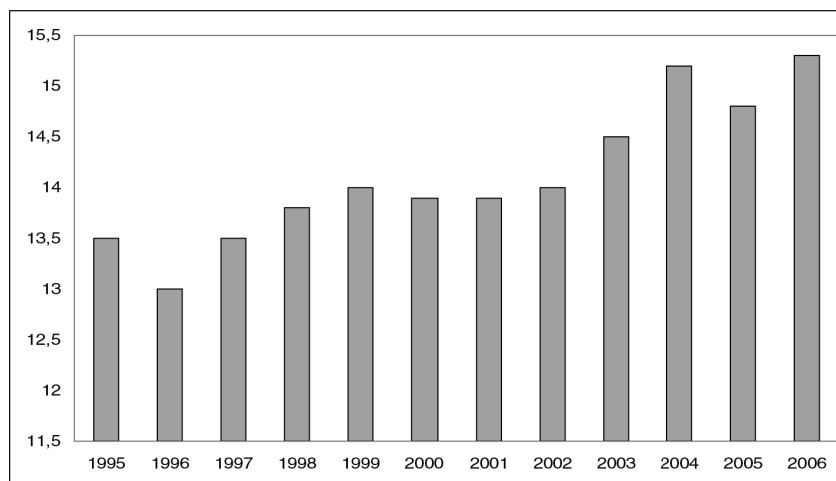


Рис. 1. Коэффициент фондов², в раз (по данным Росстата)

¹ П.В. Крючкова с использованием материалов И.В. Розмаинского и Ю.В. Латова

² Коэффициент фондов характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

1. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Несмотря на общий рост доходов населения, одной из основных проблем современной российской экономики остается огромный разрыв между богатыми и бедными. Общий рост реальных доходов населения сопровождается их растущей дифференциацией (см. рис. 2). Денежные доходы 10% самых богатых россиян превосходят денежные доходы 10% самых бедных более чем в 15 раз. Для сравнения: в Германии этот показатель составляет 6,9 раз, на Украине — 8,7 раз, в США — 15,9 раз.

Следует учитывать, что в современной России дифференциация доходов очень высока не только по социальным группам, но и по регионам. В таблице 1 представлены данные об уровне дохода населения в отдельных регионах Российской Федерации.

Таблица 1

Денежные доходы населения в некоторых субъектах Российской Федерации, по данным Росстата (среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.)

Субъекты	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Российская Федерация	2281,1	3062	3947,2	5170,4	6410,3	8023,2
г. Москва	7998,3	10282	12460,8	16826,6	20899,1	24839,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	7562,6	10732,8	13298,1	15962,2	18868,1	21341,4
Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	6627,5	9594,0	10846,3	12892,1	14971,6	17536,1
Тюменская область	4934,5	7108,8	8558,5	10555,5	12190,7	14533,2
г. Санкт-Петербург	2555,6	3425,8	4514,4	6851,2	9175,7	12266,1
Самарская область	2605,2	3262,6	4270,3	5788,1	7176,6	9273,9
Свердловская область	2139,7	2994,2	3954,1	5278	6743,3	8663,2
Красноярский край	2773,3	3571,8	4346,1	5508,8	6407,7	7665
Приморский край	1799,8	2367,2	3122,4	4246,2	5405	7072,5
Ивановская область	1037,6	1297,8	1778,4	2293,1	2858,8	3468,0
Республика Ингушетия	587,2	908,5	1170,7	1402,2	1757,5	2480,5
Республика Калмыкия	979,0	1545,5	1763,0	2100,2	2312,1	2425,4

Главными проблемами развития современных российских домохозяйств считают проблемы:

- относительно высокой доли бедных и
- относительно низкой доли средних слоев.

1.1. Российская бедность³

В советские времена понятие «бедность» практически не применялось. Вместо него использовалось понятие «малообеспеченные», призванное подчеркнуть, что в Советском Союзе нет людей, которые не обеспечены всем необходимым для жизни, а население делится на тех, кто обеспечен в большей или меньшей степени. Однако накануне рыночных реформ, в 1989 г., в зависимости от того, какие цены использовались для оценки прожиточного минимума, 16–25% населения имели доходы ниже этого минимума.

В постсоветской России произошло, как считают многие исследователи, массовое обнищание населения. К 1992 г., по данным Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, за чертой бедности проживало примерно 90% населения России. Подобного рода цифры, однако, трудно признать достоверными, поскольку

³ Авторами подраздела являются Ю.В. Латов, И.В. Розмаинский.

для оценки бедности в России применялись критерии, которые используются в развитых странах.

Официальная российская статистика тоже отмечала в 1990-е гг. высокий уровень бедности, хотя и не более 35% (см. рис. 2). Первый скачок уровня бедности был связан с либерализацией цен в 1992 г., другой произошел после дефолта 1998 г.

С начала 2000-х гг. при общем росте располагаемых доходов постепенно сокращалась и доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Если в 1995 г. она составляла 24,8% от общей численности населения, то к 2006 г. сократилась до 15,3%.

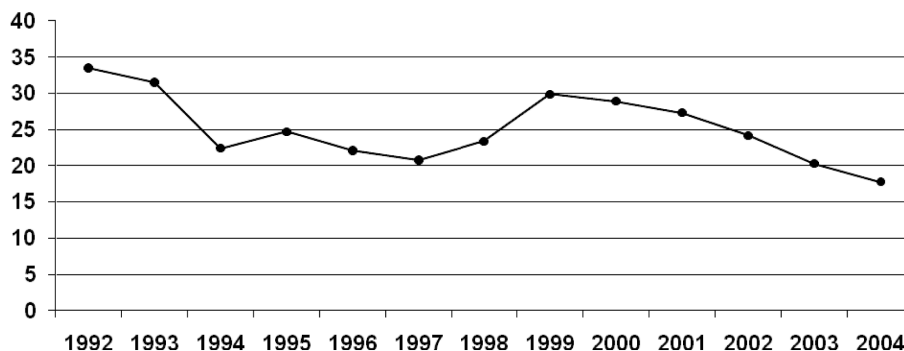


Рис. 2. Динамика доли бедных (в %) в населении постсоветской России.

Рассчитано по данным Росстата

Данные субъективной оценки бедности дают более широкий разброс. Так, по данным опросов ВЦИОМ, доля тех, кто «едва сводит концы с концами, денег не хватает даже на продукты», составляла 32% в 2000 г. и 14% в 2006 г. По данным же выборочного обследования потребительских ожиданий населения, проводимого Росстатом, в 2006 г. свое материальное положение оценили как «плохое» и «очень плохое» 36,4% опрошенных.

Наибольшая доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума наблюдается среди следующих социальных групп:

1. Сельское население. Доля сельского населения в общей численности населения Российской Федерации в 2006 г. составляла 27%, а среди населения с доходами ниже прожиточного минимума — 38,3%, среди крайне бедного населения (с доходами в два и более раза ниже величины прожиточного минимума) — 51,6%. Именно в сельском хозяйстве фиксируется самая низкая средняя заработная плата, которая в 2006 г. составила 40% от уровня средней заработной платы по экономике России в целом.
2. Одинокие неработающие пенсионеры (особенно старших возрастов).
3. Неполные и многодетные семьи.
4. Семьи с инвалидами.

Регионы России сильно различаются по уровню бедного населения. Самая низкая доля граждан с доходом ниже прожиточного минимума в 2006 г. была в Ямало-Ненецком автономном округе (около 7%), самая высокая — в Республике Ингушетия (более 57%).

Практически все исследователи признают существенные негативные последствия бедности. Бедность является фактором социальной напряженности. Борясь с несправедливым, по их мнению, распределением доходов, бедные склонны к совершению преступлений и к насильственным методам политической борьбы. История показывает, что во время революций и иных политических потрясений

именно бедные были «горючим» материалом социальных переворотов и стремились «грабить награбленное».

Даже если бедные не совершают актов насилия в отношении других людей, общество, в котором они живут, все равно несет потери. Бедный человек не может полноценно участвовать в жизни общества, его творческий потенциал не раскрывается и пропадает бесплодно. Особенно трагична «наследуемая» бедность, когда дети бедняков при одинаковых способностях имеют гораздо меньше шансов самореализоваться, чем их сверстники, родившиеся в семьях с нормальным достатком.

Важно также то обстоятельство, что у бедных формируются определенные стереотипы поведения, негативно влияющие на функционирование и развитие экономики.

Во-первых, это ориентация всей хозяйственной деятельности индивидов на выживание, а не на развитие и накопление. Сознание людей концентрируется исключительно на удовлетворении базовых потребностей, а прочие виды потребностей исключаются из рассмотрения. В такой среде люди с неохотой переключаются на новые виды деятельности и новые потребительские стандарты. В частности, появление новых товаров и/или товаров повышенного качества не меняет структуру и объем потребления людей. Здесь, например, можно искать причины устойчиво высокого спроса на населения на аудио- и видеопродукцию «пиратов» при наличии предложения лицензионной продукции. Даже небольшая разница в ценах на пиратские и лицензионные товары побуждает «бедняков» покупать только первый тип благ.

Во-вторых, это отсутствие осознания связи между экономическими затратами и результатами. Дело в том, что в десятилетия экономического застоя широкие массы населения не могли поднять свой уровень жизни, как бы они не пытались это сделать. Данное обстоятельство приводило к мыслям о том, что усердный труд и честное предпринимательство не порождают адекватных результатов. Отсюда проистекает деградация «экономического образа мышления», снижение степени «расчетливости» при принятии хозяйственных решений, т.е. падение степени рациональности поведения. Ведь если продуманность выбора не влияет на его последствия, то зачем предпринимать усилия при его осуществлении?

В-третьих, это высокая степень оппортунизма. Нарушение правовых и моральных норм оказывается в бедной стране одним из немногих способов быстрого и «верного» обогащения. В условиях, когда честный созидательный труд не может изменить благосостояние населения, а религиозные нормы находятся в упадке, значительная часть населения «переключается» на «оппортунистические методы поведения».

В-четвертых, это высокая степень «близорукости». Бедные люди обычно не смотрят далеко в будущее и не склонны к принятию решений с учетом долгосрочных последствий таких решений. Это означает, что не принимаются некоторые важные решения, например, касающиеся инвестиций в определенные виды физического и человеческого капитала⁴.

В-пятых, это отрицательное отношение «бедняков» к подавляющему большинству аспектов, связанных с богатством и предпринимательством. Обеспечивающая финансовый успех деятельность трактуется «бедняками» как «плохая», «аморальная», и т.д. Так же трактуется и экономическая культура, связанная с подобной деятельностью. Это приводит к тому, что предпринимательство зачастую оказывается за рамками той части неформальных институтов, которые цементируют институциональную среду «белой» экономики. Основным следствием оказывается высокая степень криминальности бизнеса.

⁴ Подробнее см.: Розмаинский И.В. (2006). «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // *Вопросы экономики*. № 9. 71–82.

Ясно, что институциональная среда с такими характеристиками не способствует быстрому и устойчивому экономическому росту⁵.

Бедность также имеет непосредственные и серьезные макроэкономические последствия. Они проявляются в поведении людей на конкретных рынках и в характеристиках некоторых макроэкономических функций.

Во-первых, функция потребления в бедной стране характеризуется высокой средней склонностью к потреблению. Но при этом данное свойство может сочетаться с низкой предельной склонностью к потреблению: при увеличении своего располагаемого дохода люди могут быть не готовы к смене потребительских стандартов. В результате они очень сильно увеличивают сбережения. Таким образом, связь потребления с располагаемым доходом нередко оказывается слабой. Тем более слабой оказывается связь данной переменной с перманентным доходом, так как «бедные» люди не склонны к его вычислению.

Во-вторых, при формировании сбережений и осуществлении портфельного выбора «бедняки» в первую очередь ориентированы на то, чтобы иметь некоторый запас на «черный день». Как правило, «стандартная» связь сбережений со ставкой процента не работает в бедной стране. Но сбережения людей могут сильно меняться в зависимости от перспектив «выигрыша от роста курсовой стоимости» [capital gain]. Ведь такой выигрыш может дать шансы на выход из состояния бедности. Поэтому «бедняки» предъявляют повышенный спрос на финансовые активы «пирамид» и прочие «бросовые» бумаги (подробнее об этом см. раздел 5).

В-третьих, в сфере предложения труда «бедняки» ориентированы на высокую степень отлынивания, что отчасти является следствием вышеупомянутой ориентации на низкие стандарты потребления, а отчасти — следствием также вышеупомянутого оппортунизма. Вследствие этого значительная часть работников не накапливает свой человеческий капитал и оказывается не в состоянии работать с «продвинутыми» технологиями и капиталом. Это также препятствует становлению эффективного работника-партнера.

1.2. Российский средний класс

Целью программ построения социального рыночного хозяйства является не только сокращение бедности, но и повышение благосостояния основной массы домохозяйств до уровня среднего класса.

Средний класс — это часть общества, которая занимает по статусным позициям среднее положение между высшим и низшим классом. Это люди, которые, не являясь ни богатыми, ни бедными, выступают как гарант стабильного развития социально ориентированного рыночного хозяйства. Именно с формированием этой социальной группы как ведущей силы общества связаны надежды на эффективное развитие экономики России.

Впервые понятие «средние слои» применительно к обществу начал употреблять еще Аристотель. Именно он высказал идею, которая с тех пор регулярно повторяется многими учеными: чем больше будет эта средняя часть общества, тем стабильнее будет и само общество. В XX в. понятие «среднего класса» получило очень широкое распространение, поскольку именно в это время наблюдалось его резкое численное увеличение. Даже марксисты, несмотря на абсолютизацию биполярности классово-

⁵ Некоторые из этих характеристик являются также следствием завышенной неопределенности, см.: Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*. № 6. 48–59.

структуры (пролетариат — буржуазия), признавали существование среднего класса, относя его к промежуточным социальным группам.

В начале XX в. к среднему классу относили мелких собственников и независимых предпринимателей. Но по мере развития «общества массового благосостояния» в развитых странах произошло повышение жизненного уровня квалифицированных работников наемного труда, которые существенно пополнили ряды представителей среднего класса. Кроме представителей таких элитных высокооплачиваемых профессий, как высшие менеджеры, адвокаты, бухгалтера, научные работники и т.д., на уровень среднего класса вышли и зарабатывающие немногим меньше торговые агенты, преподаватели школ и вузов, врачи, клерки, представители многих других массовых профессий.

Среди ученых постоянно идут дебаты по поводу критериев выделения среднего класса. Чаще всего в качестве основных объективных критериев называют уровень образования и доходов, стандарты потребления, владение материальной или интеллектуальной собственностью, а также способность к высококвалифицированному труду. Кроме этих объективных критериев, большую роль играет субъективное восприятие человеком своего положения — т.е. его самоидентификация как представителя «социальной середины».

Существует два подхода к характеристике структуры среднего слоя.

Одни ученые рассматривают средний класс как некое довольно однородное образование. При этом подчеркивается, что представитель среднего класса имеет более высокий доход и более выгодные условия труда, чем люди из низшего класса (из бедных), но у него менее выгодные позиции по этим же параметрам, чем у людей, относящихся к высшему классу (к бизнес-классу).

Более распространен второй подход, сторонники которого подчеркивают неоднородность среднего класса. Например, согласно современному британскому социологу Э. Гидденсу, внутри его можно выделить две основные категории. Первая — «старый средний» класс — включает в себя мелких предпринимателей. Данная категория характеризуется непостоянством численности, хотя ее удельный вес в составе населения развитых стран остается довольно высоким. Это является результатом того, что постоянно происходит процесс выбывания разорившихся предпринимателей, который уравнивается притоком новых людей, желающих попробовать свои силы в собственном бизнесе. Вторая категория — «новый средний» класс — состоит из высокооплачиваемых наемных работников, как правило, занятых интеллектуальным трудом. Высший слой «нового среднего» класса включает менеджеров и специалистов, работающих в сфере крупного бизнеса. Эти люди, как правило, имеют высшее образование и являются высококлассными специалистами. К низшему слою относятся учителя, врачи, конторские служащие и т.д. Это очень разнородная группа людей, по многим параметрам схожая с рабочим классом.

Четко выраженных границ между этими категориями не существует. Более того, между ними наблюдается интенсивная диффузия. Так, численность «старого среднего» класса (класса мелких предпринимателей-собственников) в развитых странах неуклонно сокращается и, наоборот, увеличивается количество «новых средних» слоев. Сейчас большинство среднего класса — это люди, источником дохода которых служит их личный труд, профессиональные навыки, а не владение частной собственностью, как было раньше.

Если представить схематически социальную структуру развитых стран, то получится «яйцо» (см. рис. 3): нация состоит из небольших по численности низшего (бедные слои) и высшего (богатые слои) классов, наиболее многочисленным являет-

ся средний класс. К среднему классу относят примерно 60–70% населения развитых стран современного мира.

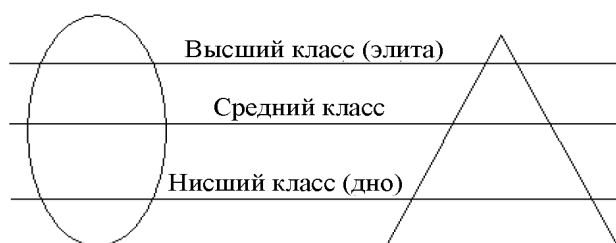


Рис. 3. Социальная структура развитых (слева) и развивающихся (справа) обществ

В отличие от «яйца» и «пирамиды», описывающих структуру общества в развитых и развивающихся странах, современная стратификация российского общества может быть представлена как «соломенная шляпа» (см. рис. 4): элита в России очень малочисленна, большое количество граждан принадлежат к низшим слоям населения, лишь сравнительно небольшое количество людей относятся к среднему классу.

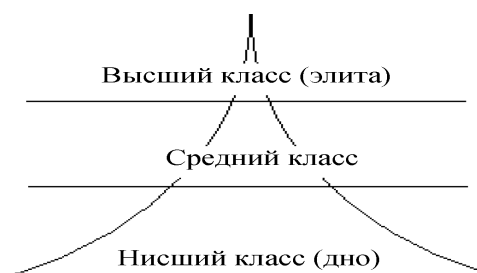


Рис. 4. Социальная структура постсоветской России

2. ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Проявлением адаптации российских домохозяйств к рыночной экономике стало изменение стереотипов потребительского поведения.

Одним из основных факторов, определявших поведение потребителей в советской экономике, являлся дефицит потребительских товаров, т.е. превышение спроса над предложением в условиях фиксированных цен. В разряд «дефицитных» попадали как предметы первой необходимости (туалетная бумага, колбаса и т.п.), так и товары длительного пользования (автомобили) и предметы роскоши. «Экономика дефицита» породила специфические институты, регулирующие взаимоотношения потребителей и продавцов.

Самым мощным подобным институтом была очередь во всех ее многочисленных разновидностях: «живая», по талонам, «черная» и т.п. Не менее важным институтом был «блат», когда возможность приобрести товар определялась личными связями и, как правило, возможностью предоставить доступ к другому дефицитному товару. Эти псевдорыночные отношения практически полностью заменили нормальные товарно-денежные.

Для дефицитной экономики, как и для рыночной, была характерна ситуация информационной асимметрии между потребителем и продавцом. Правда, частной информацией продавца (не как организации, а как человека, причем не на уровне стоящего за

прилавком, но на уровне администрации магазина) было не столько качество товара, сколько сам факт его наличия. Поэтому особое значение имела передача информации по неформальным каналам от потребителя к потребителю, проще говоря, слухи.

Функционировал целый ряд параллельных систем торговли с ограниченным доступом (только для определенных категорий): валютные магазины, закрытая система снабжения для чиновников и других привилегированных лиц, распродажи дефицитных товаров на предприятиях (только для сотрудников) и т.п.

С началом радикальных экономических реформ для потребителей начался период приспособления к новым экономическим условиям.

С самого начала экономических реформ существенно возросла номенклатура товаров, предлагавшихся на рынке по свободным ценам. Указ Президента 1992 г. «О свободе торговли» фактически разрешил кому угодно продавать что угодно и где угодно. С одной стороны, существенно расширились возможности потребительского выбора, а с другой — увеличилась вероятность неправильного выбора и усилилась зависимость вкусов потребителей от воздействия продавцов. Потребительский выбор стал более сложным: появились новые, ранее незнакомые товары, увеличился поток рекламной информации (в том числе недобросовестной). В начале 1990-х гг. существенной проблемой стало появление на рынке недоброкачественных, а то и просто опасных товаров. Все это потребовало адаптации поведения домохозяйств к новым условиям и активизации роли государства как регулятора рыночных процессов.

В 1990-х гг. стала формироваться система правовых норм, направленных на защиту потребителей (законодательство о защите прав потребителей, система обязательного подтверждения соответствия — обязательной сертификации и т.п.). С одной стороны, такие меры были необходимы, а с другой — они привели к постепенному выстраиванию системы административных барьеров, существенно ограничивающих свободу предпринимательской деятельности под лозунгом защиты интересов потребителей. Например, в середине 1990-х гг. в России подлежало обязательной сертификации до 90% номенклатуры товаров, тогда как в странах ЕС этот показатель не превышает 4%. Использование исключительных мер по защите потребителей (таких как обязательная сертификация) в массовом порядке стало дополнительным питательным фактором для расцвета коррупции.

Расширение предложения товаров происходило на фоне сокращения реальных доходов населения и их сильнейшей дифференциации. Поэтому наряду с активизацией потребительского поведения происходил и, казалось бы, обратный процесс натурализации хозяйства. Определенные категории населения перешли на самообеспечение продуктами питания за счет личных подсобных хозяйств — ЛПХ (дач, огородов и т.п.).

Другой особенностью начального этапа приспособления домохозяйств к рыночной экономике был выбор товаров, преимущественно, по цене при очень низкой чувствительности к их качеству и другим неценовым характеристикам. Когда в конце 1990-х гг. начался экономический рост, обедневшим российским домохозяйствам стало легче приспосабливаться к новым условиям, они начали обращать внимание не только на цену, но и на качество приобретаемых товаров.

Оборотной стороной дифференциации доходов стало распространение «демонстративного потребления». Потребительское поведение «новых русских» породило множество анекдотов, но повлияло и на появление и расцвет предприятий, обслуживающих именно эту категорию населения.

Приближение российских домохозяйств к современному западному типу связано, прежде всего, с постепенным формированием отечественного среднего класса, удаленно-

го и от «новых русских», и от «новых бедных». Однако доля домохозяйств среднего достатка в современной России пока относительно невелика, хотя и постепенно растет.

3. РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ⁶

3.1. Выбор между текущим и будущим потреблением

В своей повседневной жизни домохозяйства делают выбор между текущим и будущим потреблением. В каждый период времени домохозяйства могут (а) тратить на потребление весь доход, полученный в этом периоде; (б) тратить меньше, чем получают, а оставшиеся средства сберегать; (в) тратить больше, чем получают, занимая дополнительные средства на финансовых рынках.

Сбережения населения в развитых странах являются главным источником финансирования инвестиций в национальную экономику. Однако инвестиции не являются непосредственной целью сбережений у подавляющей части населения, сберегают обычно с другими целями:

- ◆ *распределение во времени расходов на приобретение различных товаров и услуг.* Существует целый ряд товаров и услуг, подразумевающих крупные расходы, которые не могут быть профинансированы из текущих доходов (покупка недвижимости, автомобилей, крупные расходы, связанные со значимыми событиями жизни и т.п.). Для осуществления таких расходов требуются сбережения. Они осуществляются в наиболее ликвидной форме и нередко не воспринимаются как сбережения.
- ◆ *мотив предосторожности.* Сберегают для того, чтобы обеспечить себе страховку в случае непредвиденных обстоятельств, которые могут привести к существенному превышению расходов над доходами: болезни, внезапной смерти родственников, потери работы и др.
- ◆ *получение дохода, т.е. сохранение или преумножение богатства.*

Сбережения могут осуществляться в трех основных формах. Деньги могут храниться на руках, быть переданы финансовым посредникам или непосредственно конечным заемщикам.

По мере развития финансовых институтов в них аккумулируется все большая часть денежных средств населения, которая, в свою очередь, трансформируется ими в инвестиции. В процессе этой трансформации посредники берут на себя инвестиционные риски. При этом население несет определенные потери, получая меньший доход по сравнению с тем, который они могли бы получить, передавая свои сбережения непосредственно конечным заемщикам, а также оплачивая конкретные услуги финансовых посредников (такие как открытие счета и проведение транзакций).

Потребители занимают средства, прежде всего, для того, чтобы обеспечить приобретение товаров и услуг, на которые не хватает текущих доходов. Кредит является альтернативой сбережениям в качестве средства перераспределения расходов во времени. При получении кредита у домохозяйства появляется возможность купить товар сейчас и расплачиваться за покупку еще какое-то время. Естественно, появляется риск того, что будущих доходов не хватит для того, чтобы расплатиться по кредиту. Опыт развитых стран показывает, что легкость получения кредитов может привести к тому, что люди разучиваются правильно соотносить доходы с расходами, и, в конечном счете, к личному банкротству.

⁶ При подготовке раздела использовались материалы С.А. Николаенко.

Помимо выбора между потреблением и сбережениями домохозяйства осуществляют выбор между различными инструментами сбережений или получения кредита. На этот выбор также влияет множество факторов. Таким образом, мы можем говорить о том, что существуют разные типы поведения потребителей на финансовых рынках.

3.2. Факторы, влияющие на поведение россиян на финансовых рынках

Фактически история рынка финансовых услуг в Российской Федерации насчитывает меньше 20 лет. С точки зрения современного поведения граждан на финансовых рынках представляются важными следующие особенности предоставления и использования финансовых продуктов и услуг в Советском Союзе:

1. Выбор финансовых услуг и продуктов был крайне ограничен, многие виды услуг для населения полностью отсутствовали (например, операции с ценными бумагами, частные пенсионные схемы и т.п.), соответственно, многие виды услуг, равно как ключевые концепции финансовых рынков (например, риск), советским гражданам были просто неизвестны.
2. Поставщиками финансовых услуг являлись, преимущественно, государственные организации-монополисты, условия предоставления услуг практически не менялись в течение десятилетий. Соответственно, граждане не имели опыта сравнения различных предложений и выбора поставщиков услуг.
3. Характерной особенностью жизни в СССР было отсутствие связи между принятием важнейших жизненных решений и финансовой стратегией. Располагаемый денежный доход, равно как размер сбережений и возможности получения кредита, не оказывали прямого влияния на возможности приобретения (получения) жилья, получения образования и т.п.

Развитие рынка финансовых услуг началось в начале 1990-х гг. Коммерциализация многих товаров и услуг, ранее предоставлявшихся бесплатно (медицина, образование, жилье), объективно привела к необходимости уделять большее внимание персональным финансам и использованию финансовых инструментов для приобретения этих благ. Однако вплоть до начала 2000-х гг. развивались, преимущественно, услуги, связанные со сбережениями и инвестициями. Кредитование физических лиц до начала 2000-х гг. осуществлял практически только Сбербанк России.

Период с начала 1990-х до начала 2000-х гг. характеризовался следующими основными тенденциями и событиями, оказавшими влияние на современное поведение граждан на финансовых рынках.

1. Для начального периода экономических реформ было характерно *быстрое обесценение сбережений вследствие гиперинфляции*.

В начальный период экономических реформ в 1992–1994 гг. «дореформенные вклады» граждан быстро обесценивались в связи с гиперинфляцией (стоимость российской валюты упала примерно в 200 раз между началом 1991 г. и серединой 1995 г.). Процентные ставки стали крайне высокими, но все равно были недостаточны для покрытия инфляционных потерь. Впоследствии государством были приняты определенных схемы компенсаций обесцененных вкладов, однако проблема «дореформенных вкладчиков» полностью не решена до сих пор. Правительство ежегодно принимает решения о выплате компенсаций по дореформенным вкладам для отдельных категорий граждан, но выплатить полностью компенсации всем вкладчикам оно не в состоянии. В таких условиях основной формой сбережений населения стала наличная иностранная валюта, а основным мотивом — мотив предосторожности.

2. В условиях недостаточного регулирования и отсутствия опыта использования новых финансовых продуктов и услуг их потребление было связано с *высоким риском* — граждане часто разочаровывались или несли прямые потери.

С одной стороны, при отсутствии опыта ожидания населения часто не соответствовали реальному содержанию предлагаемых продуктов. Наиболее ярким примером могут служить завышенные ожидания от ваучерной приватизации и оставшееся у многих граждан ощущение неудовлетворенности и даже обмана.

С другой стороны, возникло множество действительно мошеннических схем, регулирование не успевало за появлением новых финансовых услуг. Начало 1990-х гг. характеризовалось бурным расцветом т.н. небанковских сберегательных учреждений. Это были организации, привлекавшие средства граждан в разных формах (вклады, паи, векселя и т.п.) без банковской лицензии и под очень высокий процент (300–1000% годовых). Наиболее известной из таких организаций было АО «МММ». Большинство из небанковских сберегательных учреждений, а также часть банков, по сути, являлось финансовыми пирамидами (проценты первым участникам схемы выплачивались за счет взносов последующих). Какое-либо регулирование деятельности подобных организаций со стороны государства отсутствовало. К 1995 г. практически все подобные организации разорились, нанеся огромный ущерб вкладчикам. Оценки потерь можно дать только приблизительные. Так, по данным Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), активно занимавшейся проблемами обманутых вкладчиков, только в трех крупнейших небанковских сберегательных организациях («Хопер-инвест», «Русский дом Селенга» и «Московская недвижимость») деньги потеряли более 6 млн вкладчиков, а ущерб составил более 20 трлн. неденоминированных рублей, что сопоставимо с общим объемом вкладов в коммерческие банки на тот момент.

3. *Неустойчивость финансовых рынков.* В 1995–1998 гг. рынок финансовых услуг для населения стабилизировался. Существенно улучшилась система банковского надзора, стал реально соблюдаться запрет на привлечение средств граждан без специальной лицензии. Но в 1998 г. разразился новый банковский кризис. 17 августа 1998 г. власти приняли решение о девальвации рубля и дефолте по государственным облигациям, что в том числе сказалось на возможностях банков выполнить свои обязательства перед вкладчиками. На грани банкротства оказалось большинство лидеров рынка по привлечению вкладов граждан (Мосбизнесбанк, Инкомбанк, СБС-Агро, Российский Кредит, Менатеп, Мост-банк). Вклады в проблемных банках были переведены в Сбербанк для последующей выплаты частями, при этом валютные вклады переводились по сильно заниженному курсу. Кризис существенно подорвал доверие населения ко всем финансовым рынкам. Положение в банковской системе было нормализовано только к 2001 г.

3.3. Особенности поведения россиян на финансовых рынках

Сочетание ограниченного опыта использования финансовых инструментов в советское время, длительного доминирования на рынке государственных финансовых организаций (а также общие патерналистские традиции), нескольких серьезных финансовых кризисов, сопровождавшихся полной или частичной потерей сбережений, оказало существенное влияние на формирование определенного типа поведения россиян на рынке финансовых услуг. Это «пассивный» и «традиционный» тип поведения, характеризующийся:

- относительно низким уровнем сбережений;
- преобладанием сбережений в наличной форме;
- слабым использованием современных финансовых инструментов;
- доминированием Сбербанка на рынке депозитов населения.

По данным обследования бюджетов домохозяйств, проводимых Росстатом (ежеквартальное обследование 50 тыс. домохозяйств), среднее отношение чистых сбережений к денежным доходам не превышает уровень 3%, причем для 8-го и 9-го децилей он находился на уровне 4%⁷. Для большинства средних децилей это отношение стало положительным только после 2000 г., а первый и десятый децили и в середине 2000-х гг. в основном тратили сбережения.

Примерно такую же картину дают и другие обследования населения. Так, по данным опроса 2000 семей, проведенном Левада-центром в сентябре 2007 г., выясняется, что в России сбережения делает лишь весьма ограниченная часть населения: менее четверти домохозяйств⁸. При анализе данных опросной статистики прослеживается положительная зависимость между среднедушевым доходом в расчете на члена семьи и нормой сбережений. Однако даже в группе наиболее состоятельных семей сбережения делают около трети респондентов, а в менее доходных группах сбережениями обладают всего 9–28% семей.

Опросы общественного мнения показывают, что для населения по-прежнему остаются наиболее приемлемыми сбережения в наличности и на банковских счетах, прежде всего в Сбербанке России (см. рис. 5).

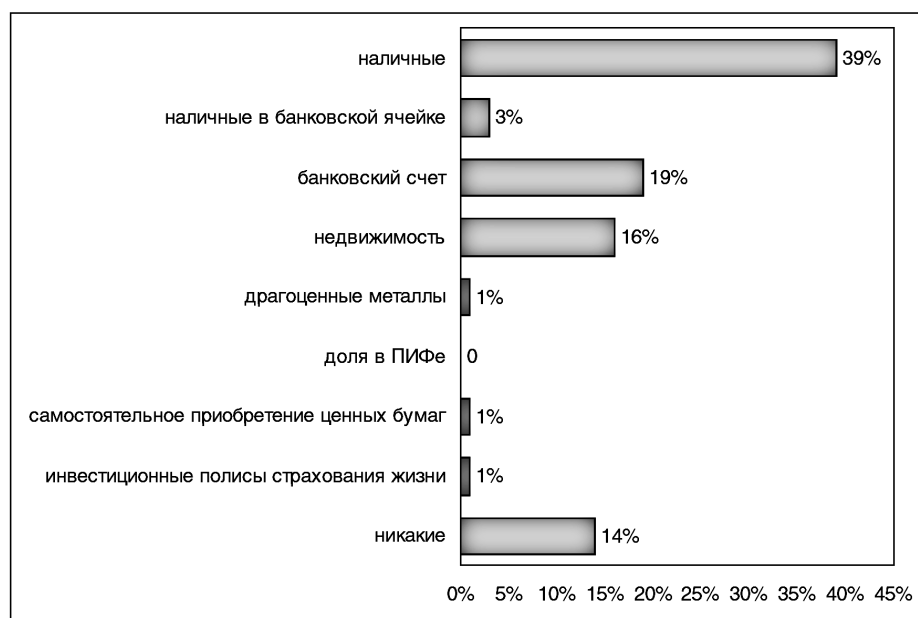


Рис. 5. Ответы на вопрос «Какие формы сбережения и приумножения денег приемлемы для вас?» (в% от числа ответивших, допустимо более одного варианта ответа).

Источник: ВЦИОМ, 2007

В то же время данные опросов показывают, что доля граждан, для которых сбережения в наличной форме являются предпочтительными, постепенно падает. С 2005 г. растет доля тех, для кого предпочтительными являются вложения в не-

⁷ Отметим, что по данным макростатистики объем сбережений населения составляет порядка 15% располагаемых доходов. Такое значительное расхождение данных микро- и макростатистики скорее всего объясняется двумя факторами. Во-первых, самые крупные сберегатели не входят в социологическую выборку, т.е. несколько процентов реально самых богатых людей, не попадающих в обследования, формируют не меньше сбережений, чем все остальное население. Во-вторых, возможны методологические расхождения в определении сбережений. При обследованиях бюджетов домохозяйств часть наличности не считается сбережениями, так же как и средства на счетах индивидуальных предпринимателей.

⁸ Возможно эта доля несколько выше: некоторые респонденты, накапливающие наличные денег, не квалифицировали их как сбережения и отрицательно отвечали на вопрос, имеют ли они сбережения.

движимость, что объясняется экстремальным ростом цен на нее⁹. Падает также и доля сбережений в Сбербанке (с 75,7% в 2000 г. до 54,5% в 2006 г.). При этом наблюдается связь между наличием финансового опыта и выбором сберегательной стратегии. Среди тех, кто за последний год совершал хотя бы одну финансовую операцию, меньше тех, кто готов хранить деньги в наличных, и больше готовых приобрести ценные бумаги и доли в паевых инвестиционных фондах.

На рынке банковских вкладов сохраняется доминирование Сбербанка России, хотя его доля в последние годы стабильно сокращается (см. рис. 6).

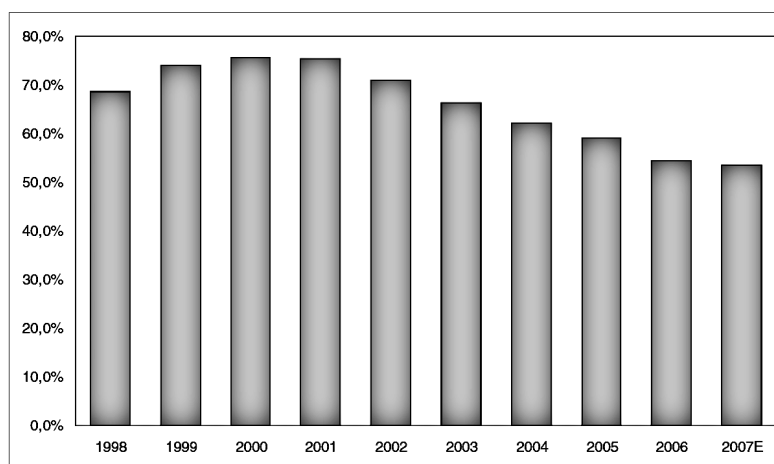


Рис. 6. Доля Сбербанка в общем объеме депозитов населения, %.

Источник: Банк России

Все сегменты рынка финансовых услуг растут в последние годы достаточно быстрыми темпами. В то же время, как свидетельствуют опросы общественного мнения, уровень использования большинства услуг по-прежнему достаточно низок (см. рис. 7). По данным ФОМ, 43% граждан России вообще не имеют современного финансового опыта, а 30% совершали лишь какую-либо одну финансовую операцию. Другие социологические исследования дают схожие результаты.



Рис. 7. Ответы на вопрос «Что из перечисленного вам приходилось делать за последние год-два?» (опрос ФОМ, 2006 г.).

Источник: Фонд «Общественное мнение»

⁹ К сожалению, опросы общественного мнения по данной теме проводились разными организациями и по разной выборке, что не позволяет прямо сопоставить результаты и оценить динамику изменений.

3.4. Перспективы изменения поведения россиян на финансовых рынках

Хотя «традиционный» тип финансового поведения является доминирующим для российских домохозяйств, в последние годы наблюдается тенденция к росту всех сегментов рынка финансовых услуг для населения.

Так, прирост банковских депозитов в 2005–2007 гг. составил порядка 30–40% в год, прирост кредитов, выданных физическим лицам, — 70–90%, объем страховых премий — 25–27%. Число участников негосударственных пенсионных фондов выросло с 1998 по 2007 гг. в 3,7 раза.

Можно констатировать, что в 2000-е гг. в России имеются тенденции к:

- ❖ увеличению притока денежных средств населения в финансовые институты и на финансовые рынки и сокращения денег на руках у населения;
- ❖ дальнейшему росту депозитов в коммерческих банках относительно Сбербанка;
- ❖ росту вложений денежных средств в небанковские финансовые институты;
- ❖ повышению спроса на ценные бумаги, что будет играть роль одного из факторов, стимулирующих развитие как фондового рынка в целом, так, в частности, и вторичных рынков;
- ❖ расширению потребительского и ипотечного кредитования;
- ❖ расширению безналичного денежного оборота.

Существенно, что в последние несколько лет на первое место среди используемых финансовых услуг вышло потребительское кредитование. Можно говорить о том, что для значительного количества россиян изменилась базовая модель финансового поведения: от «жизни по средствам» к «долговому». Такие изменения приводят к возникновению новых дополнительных проблем и рисков для граждан. Прежде всего, возникает необходимость соотношения не текущего дохода с текущим потреблением, а дисконтированного дохода с дисконтированными расходами. Соответственно, возникают риски чрезмерного обременения долгами и личного банкротства.

Большинство исследователей прогнозируют дальнейший рост во всех сегментах, который будет связан как с вовлечением в потребление соответствующих услуг новых клиентов, так и с ростом объема потребления услуг уже имеющимися клиентами.

4. РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА

4.1. Особенности трансформации российского рынка труда

В советской экономике рынок труда как таковой отсутствовал. Для нее была характерна предельная мобилизация трудового потенциала общества, которая обеспечивалась заниженным уровнем оплаты и разнообразными механизмами внеэкономического принуждения. Труд вмнялся в обязанность, за уклонение от него применялись меры вплоть до уголовной ответственности. Трудовая мобильность населения искусственно ограничивалась (институтом прописки, обязательным распределением выпускников учебных заведений и т. п.). Строго регламентировалась возможность самозанятости и вторичной занятости. Результатом было поддержание занятости на искусственно высоком уровне. Одним из главных достижений «развитого социализма» провозглашались ликвидация безработицы и обеспечение «полной занятости».

Переход к рыночной экономике означал, в том числе, и формирование рынка труда. Трудовая деятельность утратила обязательный характер, граждане получили право свободно распоряжаться своими трудовыми ресурсами: выбирать, работать или нет, и, если работать, то где. Параллельно предприятия получили свободу в определении

численности и состава занятого персонала, а также в установлении уровня и степени дифференциации заработной платы.

Формирование новых рыночных отношений, с одной стороны, расширило возможности выбора характера занятости (работа по найму, предпринимательство, самозанятость), типа предприятия (частное/государственное), объема занятости. С другой стороны, трансформационный спад сократил спрос на рабочую силу.

Поскольку спрос на труд, предъявляемый предприятиями, прямо зависит от объема производства на этих предприятиях, логично предположить, что глубокий экономический спад, имевший место в первой половине 1990-х гг., должен был привести к значительному росту безработицы. Однако этого не произошло. При сокращении ВВП за период 1990–1998 гг. на 42%, занятость сократилась всего на 12–15% (по разным оценкам). Для сравнения: в странах Восточной Европы занятость сократилась на 20–25% при значительно меньшем, чем в России, сокращении ВВП.

Во всех странах Центральной и Восточной Европы старт рыночных реформ ознаменовался взлетом открытой безработицы. Практически везде она быстро преодолела десятипроцентную отметку, а в ряде случаев (Болгария, Польша, Словакия) превысила 15-20%. Ситуация стабилизировалась к середине 1990-х гг., когда большинству стран удалось преодолеть переходный кризис. Впрочем, и позже любые, даже не очень значительные перепады экономической конъюнктуры сразу же вызывали новое повышение безработицы. В России рост безработицы был медленным и постепенным. Максимум был достигнут в феврале 1999 г. (после финансового кризиса 1998 г.) — 10,4 млн человек (15% экономически активного населения). Минимальный показатель регистрируемой безработицы отмечался в апреле 1996 г. — 2,8 млн человек (или 3,8% экономически активного населения). Но стоило российской экономике вступить в фазу оживления, как показатели безработицы стремительно пошли вниз.

Кроме того, российская безработица не носила затяжного характера, в ней не сложилось устойчивого контингента хронических безработных, имеющих минимальные шансы на трудоустройство. Средняя продолжительность безработицы в России составляла в 1998 г. 8,8 месяцев, тогда как, например, в Польше ее средняя продолжительность достигала 12 мес., в Румынии — 18 мес.

Проблема безработицы имела разную остроту в разных регионах и типах населенных пунктов. Особую остроту приобрела проблема безработицы в экономически наименее развитых частях страны, а также в населенных пунктах с градообразующими предприятиями, где возможности обеспечения занятости были ограничены.

В чем же причины такого необычного поведения рынка труда в Российской Федерации? Можно предположить, что рынок труда все-таки реагировал на общее изменение экономической конъюнктуры, но были использованы иные механизмы адаптации, помимо сокращения рабочей силы.

Одним из главных механизмов адаптации было *сокращение заработной платы в реальном выражении*. Согласно официальным данным, за период 1992–1997 гг. реальная заработная плата сократилась в России более чем вдвое — на 51%, что было связано, в том числе, с относительной негибкостью номинальной заработной платы, особенно в бюджетном секторе, в условиях высокой инфляции. При этом наблюдалась сильная дифференциация уровня заработной платы между различными категориями работников, отраслями и регионами.

Другим механизмом адаптации стало *снижение продолжительности труда*. Вынужденная неполная занятость получила широкое распространение. Работники переводились на неполное рабочее время или отправлялись в административные отпуска.

По разным оценкам, в 1993–1998 гг. в режиме неполного рабочего времени приходилось трудиться 3–6% всех занятых, находились в административных отпусках 1–2%. Кроме того, неполная занятость не всегда получала четкое юридическое оформление, а выражалась, в том числе, в простоях, работе с меньшей интенсивностью из-за отсутствия заказов и т.п. Коэффициент использования рабочей силы, по расчетам на основании опросов Российского экономического барометра, составил в 1997 г. около 75%. т.е. теоретически текущий объем выпуска мог быть обеспечен при численности персонала примерно на четверть меньше фактического.

Существуют разные объяснения того, почему предприятия для адаптации к условиям сокращения производства предпочитали использовать механизм неполной занятости, а не увольнения работников. Часть исследователей считает, что сверхзанятость на российских предприятиях объяснялась давлением трудовых коллективов, ставших в результате приватизации крупнейшими акционерами и блокирующими любые попытки сокращения рабочих мест. Другое объяснение связано с патерналистскими установками российского менеджмента, унаследованными от прежней советской системы. Возможно также объяснение, связывающее распространение неполной занятости с высокими издержками сокращения числа работников (конфликты с трудовым коллективом, сбой в технологическом процессе, сложность восстановления квалифицированной рабочей силы в случае роста спроса на продукцию предприятия и т.п.).

Третьим способом адаптации стали *задержки заработной платы*. Эта проблема возникла в первые годы реформ и не теряла свою остроту до начала экономического подъема. Это явление практически неизвестно ни индустриально развитым, ни другим постсоциалистическим странам (кроме стран бывшего СССР). По данным опросов ВЦИОМ, в 1996–1997 гг. заработную плату вовремя получили не полностью или не получили вообще более 50% опрошенных. После кризиса 1998 г. эта величина достигала 74%. Задолженность по заработной плате в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве в 1997 г. превысила 25% годового фонда оплаты труда предприятий-должников. Причем к задержкам заработной платы прибегали не только предприятия, находящиеся на грани банкротства, но и вполне благополучные в финансовом отношении. На работников невыплаты оказывали разнонаправленное действие. С одной стороны, задержки заработной платы стимулируют отток рабочей силы с предприятий-должников. Но, с другой стороны, задолженность по заработной плате привязывала работников к их предприятию, ведь те, кто решил его покинуть, могли так и не получить задолженность.

Изменение структуры и характера экономики привело к изменению структуры спроса на рабочую силу. Параллельно с серьезным спадом в промышленности наблюдался рост сферы услуг. Формирование институтов рынка вызвало растущий спрос на управленческие кадры, экономистов, юристов. Для значительного числа граждан возникла необходимость переобучения и смены профессии. Можно говорить о существенном росте профессиональной мобильности населения. Эта тенденция имела как позитивные, так и негативные стороны. С одной стороны, профессиональная мобильность позволила определенной части домохозяйств приспособиться к новым условиям. С другой стороны, даже после начала экономического роста многие не могли или не хотели вернуться к работе по основной специальности, что привело к проблеме нехватки квалифицированных кадров, особенно рабочих.

4.2. Современное состояние и тенденции российского рынка труда

С началом экономического подъема ситуация на рынке труда начала улучшаться. Наблюдался рост заработной платы в реальном выражении практически по всем секторам

экономики, а также снижение уровня безработицы (рис. 8). С определенной уверенностью можно говорить о том, что безработица достигла своего естественного уровня.

В России 2000-х гг. сохраняется сильная дифференциация регионов по уровню безработицы (см. табл. 2). Фактически многие регионы России в настоящее время испытывают дефицит рабочей силы. В целом можно говорить о том, что трудовых ресурсов в Российской Федерации на стадии экономического подъема, скорее, не хватает. После 2005 г. в трудоспособный возраст начало входить поколение граждан, родившихся в период низкой рождаемости 1990-х гг., что ведет к количественному сокращению трудоспособного населения и его качественному ухудшению — началу старения экономически активной части населения.

Переток рабочей силы между трудоизбыточными и трудонедостаточными регионами сдерживается низкой мобильностью населения, что не в последнюю очередь определяется институциональными ограничениями. Парадокс состоит в том, что нехватка рабочей силы чаще компенсируется внешней трудовой миграцией, а не внутренней. Правда, внешняя миграция в России 2000-х гг. решает проблему обеспеченности, преимущественно, неквалифицированной рабочей силы.

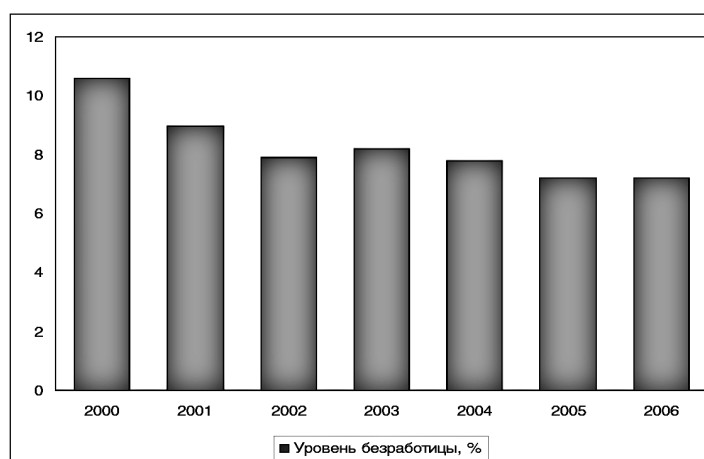


Рис. 8. Уровень безработицы в России 2000-х гг., %.

Источник: Росстат

Таблица 2

Уровень безработицы в отдельных регионах России, %, 2006 г.

Субъект РФ	Уровень безработицы
Российская Федерация	7.2
г. Москва	1.6
г. Санкт-Петербург	2.6
Тюменская область	6.8
Самарская область	4.3
Свердловская область	7.0
Ивановская область	4.2
Республика Тыва	20.5
Республика Дагестан	22.3
Республика Ингушетия	58.5

Источник: Росстат

Помимо диспропорций в распределении рабочей силы между регионами, ряд важных проблем связан с несоответствием между профессионально-квалификационными структурами спроса и предложения на рынке труда. Так, чрезвычайно остро стоит про-

блема недостатка квалифицированных рабочих, что прямо связано как с последствиями трансформационного кризиса, так и с сокращением объемов профессионально-технической подготовки. Другой спектр проблем связан с доминированием на рынке труда неформальных институтов нерыночного характера.

4.3. Рынок труда и образование

Для современной экономики важное значение имеет воспроизводство интеллектуального потенциала общества, определяющего качественный состав рабочей силы. Это напрямую связано с образованием.

Несмотря на трудности переходного периода, спрос на так называемое «третьичное» образование, которому в рамках российской образовательной системы соответствуют среднее профессиональное образование, высшее профессиональное, а также послевузовское образование (аспирантура и докторантура), устойчиво рос с 1992 г.

Причиной стали, прежде всего, ожидания экономической отдачи от образования. Особенно ясно это стало с середины 1990-х гг. Вероятность трудоустройства и заработной платы работников с высшим профессиональным образованием стали повышаться относительно заработков работников с меньшей квалификацией, особенно с учетом того, что значительный предшествующий трудовой опыт в условиях формирования новой системы хозяйствования обесценился, и позиции молодых работников и работников старших возрастов во многом уравнились. Уровень безработицы среди лиц с высшим образованием был перманентно ниже, чем среди лиц со средним образованием. Реакцией на это стало существенное повышение спроса на высшее и послевузовское образование: в 1992–2000 гг. численность поступивших в вузы выросла в 2,5 раза. Рост продолжился и в дальнейшем (см. рис. 9).

Существенный прирост количества учащихся во многом является результатом инвестиций в образование самого населения: число студентов, обучающихся за плату, растет, и к 2001 г. уже более половины вновь принятых в вузы студентов сами оплачивали обучение.

Ожидаемое более выгодное положение на рынке труда является не единственным фактором роста спроса на образование. Немаловажны и мотивы, связанные с повышением социального статуса, а также с получением законной отсрочки от призыва в армию для мужчин.

Изменения экономической системы объективно привели к изменению структуры как спроса на образование, так и предложения образовательных услуг.

В течение 1990–2000-х гг. наблюдался постепенный сдвиг в сторону подготовки кадров по гуманитарным специальностям, а также по экономике и управлению. С одной стороны, это было вызвано растущим спросом именно на эти специальности. Повышение спроса происходило за счет двух факторов: растущего спроса на соответствующих специалистов на рынке труда (влияющего на спрос на образование с существенным временным лагом) и спроса на высшее образование «вообще», получение которого по гуманитарным специальностям связано с меньшими затратами.

Со стороны предложения на этот сдвиг влияло наличие регулируемого государством числа учебных мест, финансируемых за счет бюджета, с одной стороны, и возможность увеличения приема на небюджетные места как государственными, так и частными вузами — с другой. Растущий спрос на гуманитарные специальности удовлетворялся, преимущественно, за счет коммерческого приема как государственных, так и частных вузов (см. рис. 10).

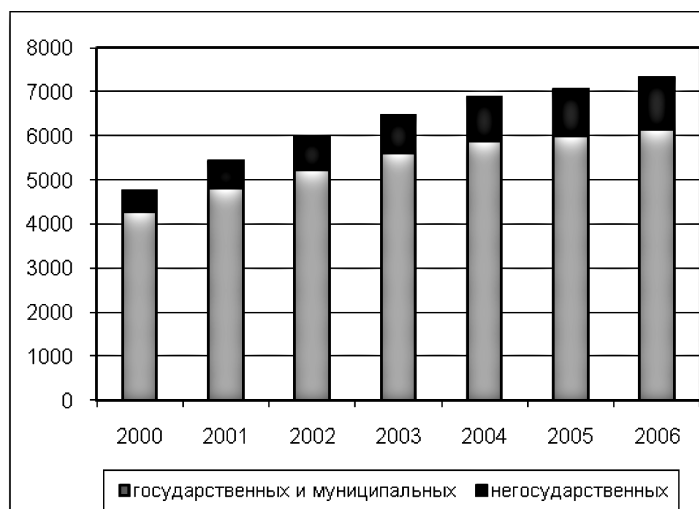


Рис. 9. Численность студентов в высших учебных заведениях России, тыс. чел., на конец года.

Источник: Росстат

Можно констатировать, что в настоящее время стратегии экономического поведения образовательных учреждений в большей степени формируются с ориентацией на спрос со стороны населения, чем на спрос со стороны рынка труда на образованных специалистов. В результате образовательные учреждения плохо знают, что хотят от образовательной системы потребители-работодатели.

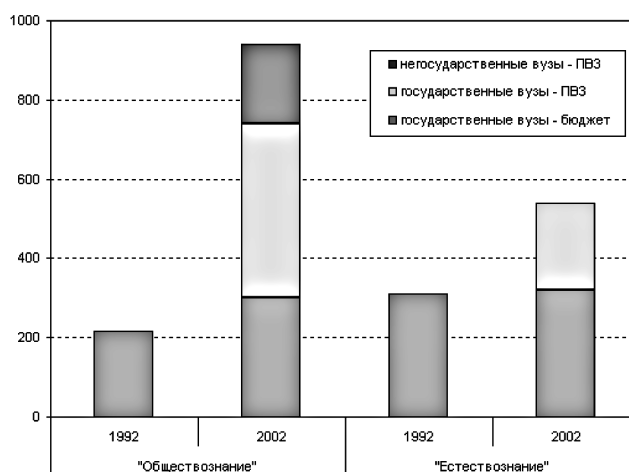


Рис. 10. Прием в высшие учебные заведения по областям специализации и типам финансирования учебных мест, 1992 и 2002 годы, тыс. человек

Источник: Полетаев А.В. (2004). Образование и рынок труда // Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2004. Под общей редакцией С.Н. Бобылева. М.: Весь мир.

Массовость высшего образования привела к существенной дифференциации качества образования. Однако каких-либо общепризнанных разработанных критериев качества нет, равно как нет и признанной системы рейтингования учебных заведений. В результате фактически наблюдается снижение доверия к диплому о профессиональном образовании как свидетельству определенных знаний и умений.

Таким образом, с одной стороны, рост уровня образования является фактором, который, безусловно, может оказать положительное влияние как на благосостояние отдельных домашних хозяйств, так и на развитие экономики в целом. С другой сторо-

ны, массовость образования и снижение его качества приводят к тому, что система образования посылает рынку труда искаженные сигналы, что ведет к общей девальвации профессионального образования и уменьшает эффективность использования рабочей силы. Эта девальвация усугубляется распространенностью коррупции в сфере образования.

ЛИТЕРАТУРА

Полетаев А.В. (2004). Образование и рынок труда // Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 2004. Под общей редакцией С.Н. Бобылева. М.: Весь мир.

Розмаинский И.В. (2006). «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // *Вопросы экономики*. № 9.

Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*. № 6.