

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Н.Ю. Симакова

аспирант кафедры экономики ОмГУПС (Омск)

*Дается характеристика экономической категории «человеческий капитал» и его роли в производительности труда. Рассматривается возникновение и развитие теории человеческого капитала, выделены ее перспективные направления. Определена роль человеческого капитала в развитии экономики.*

*Ключевые слова:* человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, норма отдачи, затраты на формирование человеческого капитала, количественная оценка, инвестиции в образование.

Человеческий капитал можно трактовать как сформированный (развитый) в результате инвестиций и накопленный субъектом запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целенаправленно используется в той или иной сфере общественного производства, способствуя повышению ее продуктивности и росту доходов его владельца (по: [1, с. 603]).

Инвестиции в человеческий капитал и доходы от его использования чаще всего оцениваются в денежной форме. Однако не все инвестиции и доходы можно выразить в денежной форме: кроме прямых затрат на обучение, укрепление здоровья и другие действия по наращиванию человеческого капитала требуется, по меньшей мере, еще и нелегкая работа самого человека.

На личностном уровне человеческим капиталом называют знания и навыки, приобретенные в процессе получения образования и практического опыта, благодаря которым субъект представляет общественную ценность. С позиций микроэкономики человеческий капитал – это квалификация и профессиональные навыки субъекта, его достижения в профессиональной деятельности [Там же, с. 603–604].

Теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов как один из центральных разделов анализа предложения труда. В этой связи перспективны такие направления, как выделение инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда; переход от текущих показателей к показателям, охватывающим весь жизненный цикл работников; признание человеческого времени ключевым экономическим ресурсом. Теория человеческого капитала объяснила вклад образования в экономический рост, спрос на образовательные и медицинские услуги, возрастную динамику заработков, различия в оплате мужского и женского труда и др.

Развитие теории человеческого капитала шло в русле неоклассического направления: в последние десятилетия исходный для неоклассиков принцип оптимизирующего поведения индивидов стал распространяться и на сферы образования, здравоохранения и т.д.

Формирование у человека запаса способностей, знаний, навыков и мотиваций, подобно накоплению физического или финансового капитала, связано с отвлечением средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем. К важнейшим видам человеческих инвестиций относят образование, подготовку на производстве, миграцию, информационный поиск, рождение и воспитание детей.

Однако соответствие человеческого и «обычного» капитала нельзя считать полным. Во-первых, человек (в отличие от станка или пакета акций) не может быть предметом купли-продажи. На рынке устанавливаются цены лишь за «аренду» человеческого капитала (в виде ставок заработной платы), тогда как цены на его «активы» отсутствуют, что значительно усложняет анализ. Во-вторых, человеческий капитал способен повышать эффективность деятельности как в рыночном, так и в нерыночном секторе, и доход от него может принимать как денежную, так и неденежную форму. Тем самым потребительские аспекты вложений в человека оказываются не менее важными, чем производственные.

И все же в главном человеческий капитал подобен физическому: он представляет собой благо длительного пользования, требует расходов по содержанию и может устареть еще до наступления физического износа.

Внутренние нормы отдачи (основное понятие теории человеческого капитала) определяются аналогично нормам прибыли на капитал, что позволяет оценивать эффективность человеческих инвестиций в образование и производственную подготовку. При этом исходят из представления, что при вложении средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая соответствующие выгоды и издержки, сопоставляя ожидаемую предельную норму отдачи с доходностью альтернативных вложений. В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении учебы, либо о ее прекращении.

Стало быть, посредством норм отдачи регулируется распределение инвестиций между различными фор-

мами и уровнями образования, а также между системой просвещения в целом и остальной экономикой. Высокие нормы отдачи свидетельствуют о недоинвестировании, низкие – о переинвестировании; частные нормы отдачи измеряют эффективность вложений для инвесторов, социальные – для всего общества.

Нормы отдачи рассчитывают на основе двух подходов.

Первый базируется на прямом измерении выгод и издержек. Например, доход от высшего образования можно представить как разницу в пожизненных заработках тех, кто окончил вуз, и тех, кто не пошел дальше средней школы. В состав издержек помимо прямых расходов включаются потерянные заработки – доход, недополученный учащимся за годы учебы. (По существу, они измеряют ценность времени учащихся, затраченного на формирование человеческого капитала.)

На потерянные заработки приходится до двух третей суммарных издержек обучения. Внутреннюю норму отдачи можно понимать как такую ставку дисконта, при которой приведенные величины выгод и издержек образования окажутся равными.

Второй подход основан на оценке параметров так называемой производственной функции заработков, которая описывает зависимость заработков индивида от уровня его образования, трудового стажа, продолжительности отработанного времени и др.

Дж. Минцер доказал, что в рамках подобной модели коэффициент перед образовательной переменной эквивалентен показателю внутренней нормы отдачи от затрат на образование [2], что значительно упрощает оценку эффективности вложений в образование.

Объем инвестиций в подготовку на производстве в принципе сопоставим с объемом инвестиций в учебных учреждениях, сопоставимы и их нормы отдачи.

Некоторое время полагали, что высокие заработки образованных работников могут не столько свидетельствовать о полезности приобретенных ими знаний и навыков, сколько быть следствием их природной одаренности или происхождения из более обеспеченных семей. Но эмпирический анализ показал, что факторы способностей и социального происхождения значимой роли не играют: их влияние на заработки косвенное, через объем и качество получаемого образования.

Производственная подготовка включает как обучение в организации, так и приобретение опыта в ходе трудовой деятельности. Г. Беккер выявил различие между специальными и общими инвестициями в человека (позднее разграничение между общими и специфическими ресурсами легло в основу трансакционной теории фирмы).

Специальная подготовка наделяет работников знаниями и навыками, нередко представляющими интерес лишь для той организации, где они были получены. Знания и навыки, приобретенные в процессе общей подготовки, могут найти применение и в других организациях.

Общая подготовка косвенно оплачивается самими работниками: стремясь к повышению квалификации, они соглашались на более низкую в период обучения заработную плату, но им же достается и доход от общих

инвестиций. Специальная подготовка чаще всего финансируется самими организациями, которым поступает и основной доход от нее.

Категория специального человеческого капитала позволила объяснить, почему среди работников с продолжительным стажем работы на одном и том же месте текучесть кадров ниже и почему заполнение вакансий в организациях происходит в основном за счет внутренних продвижений по службе, а не за счет найма с внешнего рынка.

Благодаря теории человеческого капитала вложения в субъекта стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем обычные капиталовложения.

Т. Шульц, Дж. Кендрик и другие ученые произвели количественную оценку вклада образования в экономический рост [3, с. 37–45]. Ими установлено, что на протяжении XX в. накопление человеческого капитала опережало темпы накопления физического капитала. По расчетам Э. Денисона, прирост душевого дохода в США в течение послевоенного периода был на 15–30 % обусловлен повышением образовательного уровня работников. Опыт Гонконга, Сингапура, Южной Кореи подтверждает, что инвестиции в образование и здравоохранение – наиболее эффективная стратегия экономического развития.

Анализируя проблемы экономического неравенства, Г. Беккер создал универсальную модель распределения личных доходов [4]: разное расположение кривых спроса на инвестиции в человеческий капитал отражает неравенство в природных способностях учащихся, а кривых предложения – неравенство в доступности для их семей финансовых ресурсов.

Структура распределения человеческого капитала, а значит, и заработков зависит от разброса индивидуальных кривых. Особенно глубокое неравенство отмечается в случае корреляции кривых спроса и предложения, когда выходцы из богатых семей оказываются наделяются и большими способностями [4].

Предложенная Г. Беккером модель объясняет неравенство доходов не только от труда (человеческого капитала), но и от собственности. Отдача от вложений в человека в среднем выше, чем от вложений в физический капитал. Но с ростом объема инвестиций в человеческий капитал она убывает, тогда как в случае иных активов (недвижимость, ценные бумаги и т.п.) уменьшается мало или вообще не меняется.

Следовательно, рациональной стратегией семьи будет следующая: инвестировать сначала в человеческий капитал детей, поскольку отдача от него сравнительно больше; затем, когда по мере убывания она уравнивается с нормой доходности прочих активов, переключиться на инвестирование в другие активы, чтобы впоследствии передать их детям.

Значит, семьи, оставляющие наследство детям, производят инвестиции в их человеческий капитал в оптимальном размере, тогда как семьи, не оставляющие наследства, чаще всего недоинвестируют в их образование.

Идеи, заложенные в теории человеческого капитала, оказали значительное влияние на экономическую

политику государств. Благодаря им изменилось отношение общества к вложениям в человека: в них стали видеть инвестиции, обеспечивающие производственный (причем, долговременный по характеру) эффект.

Все это способствовало ускоренному развитию системы образования и подготовки кадров во многих странах мира. В частности, программы подготовки стали рассматривать как эффективное орудие борьбы с бедностью – более предпочтительное, чем прямое перераспределение доходов. Было выявлено, что общепринятые оценки экономического неравенства, основанные на измерении текущих, а не пожизненных доходов, преувеличены: молодежь, инвестирующая в свое образование, сознательно отдает предпочтение низким текущим доходам, чтобы впоследствии получить доступ к высокооплачиваемым рабочим местам.

#### Литература

1. Волчкова Л.Т. Государственное управление: слов.-справ. (по материалам International Encyclopedia of Public Politic and Administration). СПб.: Петрополис, 2001. 632 с.
2. Сайт «Практика эконометрики. Нормы отдачи от образования». URL: [http://www.index.php?option=com\\_content&view=article&id=216:2008-10-08-16-23-49&catid=40:2008-10-08-15-25-51&Itemid=58](http://www.index.php?option=com_content&view=article&id=216:2008-10-08-16-23-49&catid=40:2008-10-08-15-25-51&Itemid=58) (дата обращения: 07.10.2009).
3. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. М.: Прогресс, 1978. 275 с.
4. Беккер Г. Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11. URL: <http://www.libertarium.ru/69974> (дата обращения: 01.06.2009).