

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Владимирский государственный университет

О.Б. ДИГИЛИНА
А.П. ТРУТНЕВ
А.С. ФИЛИППОВ

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

Монография

«В печать»:

Автор –

О.Б. Дигилина,
А.П. Трутнев,
А.С. Филиппов

Редактор –

Л.В. Пукова

Начальник РИО –

Е.П. Викулова

Директор РИК –

Ю.К. Жулев

Проректор ВлГУ по ИТ –

В.А. Немонтов

Владимир 2005

УДК 33
ББК 65.9(2)-08
Д44

Рецензенты

Доктор экономических наук, профессор
кафедры маркетинга и экономики
Владимирского государственного университета
Ю.А. Дмитриев

Доктор экономических наук,
зав. кафедры экономики городского хозяйства
Владимирского государственного университета
Ю.Н. Лапыгин

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Владимирского государственного университета

Дигилина, О. Б.

Д44 Человеческий капитал в государственной политике России: монография / О. Б. Дигилина, А. П. Трутнев, А. С. Филиппов ; Владим. гос. ун-т. – Владимир: Ред.-издат. комплекс ВлГУ, 2005. – 196 с. – ISBN 5-89368-573-3.

В монографии проводится изучение авторами эволюции экономических отношений по поводу формирования производительных сил человека, расширяется теоретическое понимание базовых основ рынка труда и социальной политики государства в целом, даются рекомендации к разработке практических предложений повышения эффективности государственного регулирования социально-экономического развития регионов единой России.

Раскрывается содержание таких категорий, как «человеческий капитал», «трудовой потенциал» и «качество рабочей силы».

Предназначена для преподавателей экономических дисциплин, научных работников, аспирантов и студентов, изучающих экономическую теорию.

Ил. 4. Табл. 3. Библиогр.: 190 назв.

УДК 33
ББК 65.9(2)-08

ISBN 5-89368-573-3

© Владимирский государственный
университет, 2005

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ	9
1.1. Рабочая сила как экономическая субстанция человеческого капитала	9
1.2. Человеческий капитал как форма рабочей силы	37
1.3. Экономическое содержание категории «человеческий капитал»	51
1.4. Формы капитализации производительных сил человека	61
1.5. Эксплуатация человеческого капитала: сущность и противоречия	71
Глава 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	83
2.1. Принципы и методы оценки человеческого капитала	83
2.2. Индекс развития человеческого капитала как интегральный показатель уровня и качества жизни	97
Глава 3. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	110
3.1. Деформация взаимосвязи экономического роста и развития человеческого капитала	110
3.2. Формирование и накопление человеческого капитала в системе образования	123
3.3. Здоровоохранение как институт эффективного воспроизводства человеческого капитала	139
3.4. Человеческий капитал в государственной политике России	160
Заключение	177
Рекомендательный библиографический список	184

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Фундаментальность процессов, происходящих в современной хозяйственной жизни, как в нашей стране, так и в мировом масштабе, заставляет вновь и вновь возвращаться к рассмотрению глубинных проблем экономической науки, решение которых определяет направление экономического развития. В первую очередь это относится к проблеме человека как субъекта хозяйственной жизни общества и цели экономического развития, объекта теоретических исследований экономистов. По-видимому, человек в экономике – вечная проблема для экономической науки, вызов живого бытия рациональному мышлению.

Ведущей концепцией роли и места человека в общественном производстве является теория человеческого капитала, появление которой А.М. Боуман назвала революцией в экономической мысли. Сторонники данной концепции понимают под человеческим капиталом, с одной стороны, совокупность производительных способностей современного работника, а с другой – издержки государства, предприятия и самого человека на постоянное формирование и совершенствование собственных способностей.

На важность исследования проблем человеческого капитала, а также на его постоянную актуальность указывает тот факт, что применительно к любой экономической системе совершенствование природных и приобретенных способностей человека к труду всегда является мощным фактором повышения производительности и эффективности труда, улучшения качества выпускаемой продукции, расширения объемов общественного производства в целом. Укрепление здоровья человека, совершенствование его профессионального и творческого потенциала, общей и нравственной культуры представляют собой ведущий комплексный резерв научно-технического и социально-экономического развития любой страны, единственно надежную основу процветания общества и стабильности государства.

Тем не менее в самой теории человеческого капитала остается достаточно много неясных и спорных моментов, наиболее важными из которых, на наш взгляд, являются следующие. Во-первых, несмотря на обилие под-

ходов к исследованию категории человеческого капитала как сама исследуемая категория, так и соотношение рабочей силы и человеческого капитала являются неопределенными. Во-вторых, неизвестно при каких условиях происходит превращение рабочей силы в человеческий капитал, а также кто и каким образом может воздействовать на эти условия. В-третьих, вопрос о том, каким образом происходит обращение на рынке человеческого капитала, и каковы его экономические формы на данный момент времени, не имеет ответа. И в-четвертых, не раскрыты условия превращения воспроизводства человеческого капитала в его самовоспроизводство на расширенной основе.

Актуальность выбранной темы исследования определяется еще и тем, что конкурентные преимущества экономики, возможности ее модернизации напрямую определяются накопленным в стране и задействованным (реализованным) человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, профессиональным опытом и квалификацией определяют возможности и границы необходимых перемен. Это тем более важно для российской экономики, переживающей процесс трансформации и сталкивающейся с институциональными ловушками, приводящими к псевдорыночным формам и воспроизводству нетрадиционных экономических отношений.

В транзитивной экономике, постоянно находящейся в состоянии движения, модернизации и обновления с неопределенностью их конечных результатов, экономический рост и развитие человеческого капитала нередко имеют противоположную направленность. Человеческий капитал не только не становится фактором экономического роста, но и сам экономический рост приводит к обеднению человеческого капитала. В то же время инвестиции в человека как на частном, так и на государственном уровне становятся приоритетными источниками экономической динамики. Императивом преодоления указанных противоречий и диспропорций является определение путей формирования и использования человеческого капитала в России, оценка перспектив его развития. Все это еще раз подчеркивает актуальность данной темы исследования в ее теоретическом и практическом значении.

Переход России к рыночной организации общественного хозяйства не только ознаменовал собой крах социалистической экономики как системы, но и показал неспособность существующего теоретического знания объяснить протекание целого ряда экономических и социальных процессов в

новых условиях хозяйствования, а также объяснить их взаимосвязь и взаимозависимость. Это связано с тем, что прежняя экономическая парадигма, исходившая из ортодоксальных (неоклассической и марксистско-ленинской) методологий исследования, основанных на таких краеугольных положениях, как целостность экономической системы и ее замкнутость; самодостаточность этой системы; представление её как "часового механизма", т. е. как инженерной конструкции, представление о гомогенности и делимости труда¹, его абсолютной текучести, лишенной какой либо внутренней основы², и т.д., оказались неспособными дать исчерпывающие ответы на следующие вопросы. Почему произошел спад производства в российской экономике. Когда малоэффективная общественная собственность была заменена на более эффективную частную собственность? Почему экономический рост в общественном производстве имеет своим следствием не устойчивое развитие человеческого капитала³, а тенденцию его деградации.

Объяснить эти процессы можно лишь при использовании новой экономической парадигмы и методологических приемов, которые, сняв с себя ортодоксальные постулаты, могли расширить и углубить теорию экономического знания и механизмы исследования хозяйственных процессов. Данную мысль в своей работе отмечает и Л. Шарин: «Марксов анализ двойственной природы труда, вскрывший трудовую природу стоимости и сущность товарно-денежных отношений, в том числе и капитала, выполнил свою историческую научно-практическую роль и должен уступить место новым подходам в исследовании труда, диктуемым технологическо-информационным способом производства, вскрыть новое содержание, сущность и формы реализации современного материального труда»⁴.

На необходимость современной теории, объясняющей многогранность и многообразие современных социально-экономических процессов,

¹ Радаев В. Социологические подходы к анализу рынка труда: спрос на труд // Российский экономический журнал. – 1995. – № 3. – С. 87.

² Курганский С. Основы теории человеческого капитала: учеб. пособие. – СПб.: ГУЭФ, 1999. – С. 25.

³ Под устойчивым развитием человеческого капитала мы понимаем процесс непрерывного сбалансированного расширения человеческих возможностей, связанных с долголетием и здоровьем, образовательным и профессиональным ростом, а также с поддержанием достойного уровня благосостояния, адаптирующихся к изменениям внешнего мира в условиях свободы выбора.

⁴ Шарин Л. Метаэкономика: интеграция материального и научного производства // Общество и экономика. – 2000. – № 1. – С. 59.

их причины, динамику и пути развития, указывает К.В. Молчанов, который в своем «Цикле политэкономических очерков» пишет: «В XXI высокоиндустриальном и ядерном веке в качестве одного из факторов уменьшения негативных тенденций необходимо иметь современную и полную теорию общественных, социальных, политических и экономических процессов, служащую реальному демократическому и прогрессивному развитию, недопущению антагонистических, антисоциальных и антиобщественных процессов и ликвидации их последствий. Её целями являются прогресс демократического общественного развития, обеспечения достойного (нормального) существования каждого человека в любой стране и поиск путей по продвижению к обществу безбедных»⁵.

Традиционная классическая политическая экономия как основополагающая теоретическая концепция исходила из линейного подхода к объяснению социально-экономических явлений, т. е. рассматривала их в причинно-следственной зависимости. Этот подход не отвергается нами и сегодня, но он не может быть ни единственным приемом научного анализа, ни всеобъясняющей моделью. Достаточно воспользоваться методологическими принципами этого направления к поиску ответов на выше поставленные вопросы, чтобы убедиться, что данная методология в этом случае не работает. Эту же мысль подчеркивает и Ю.М. Осипов в своей «Теории хозяйства». Он пишет: «Возвращение к классике не означает ее некритического воспроизведения. Классика, слава богу, еще не забыта, ее не надо заново восстанавливать, ее можно продолжать, преодолевая свойственные ей противоречия и выходя из ее концептуальных тупиков. Наука не просто нуждается в классическом наследии, в его сущностной, а соответственно и стоимостной парадигме, она нуждается в обновленном классическом знании, в новых парадигмальных решениях»⁶.

Экономическая наука и практика с целью объяснения и решения новых народнохозяйственных задач пошла по пути преодоления ограниченной ортодоксальной методологии, используя при этом следующие подходы:

- выход за пределы самой экономики для объяснения явлений и процессов, в ней происходящих, на основе теории систем;

⁵ Молчанов К.В. К обществу без бедных людей: цикл политэкономических очерков. Ч. I. – М., 2001. – С. 4.

⁶ Осипов Ю.М. Теория хозяйства: учеб. в 3 т. Т. 2. – М., 1997. – С. 769.

- привлечение теоретических воззрений западных научных школ, рассматривающих экономику с позиций неоклассицизма, маржинализма, монетаризма, институционализма как апробированных на практике приемов;
- реанимирование известных российских научных школ, внесших общепризнанный вклад в мировую экономическую науку и отвергнутых в свое время официальной российской наукой (труды А.В. Чаянова, Н.Д. Кондратьева, М.И. Туган-Барановского, С.Н. Булгакова и др.);
- заимствование методов исследования других неэкономических наук для объяснения хозяйственных процессов. Это «общая теория систем», «теория бифуркаций и катастроф», «термодинамика», «синергетика» и др.

Именно эти подходы в экономической науке заставили смотреть на общественное хозяйство не как на инженерную конструкцию, а как на живой организм, со своей конституцией, культурой и т.д., т. е. подходить к экономике с позиций системности и плюрализма методологических принципов. Для этого потребовалось, используя принципы системности, "научно препарировать" систему хозяйства: выявить ее структуру, компоненты, механизм отношений между ними. При этом принципы системности выступают в качестве метода научного познания.

Главным принципом системного подхода, во многом определяющим глубину анализа и степень реализации всех остальных принципов, является принцип цели. Этот принцип означает, что любой сложный объект (а человеческий капитал – именно такой объект) должен рассматриваться только с точки зрения решения определенной задачи, стоящей перед исследователем. Выбранная исследователем цель будет диктовать способ и форму описания объекта, определять выбор уровня обобщения, фиксировать набор компонентов, целостные свойства которых и составят границу подробности описания системы. В нашем случае мы используем системный подход для выяснения механизма взаимодействия экономических и социальных процессов, а точнее говоря, для объяснения взаимосвязи экономического роста и деградации человеческого капитала как парадоксального явления общественной жизни.

Для анализа взаимосвязи экономического роста и деградации человеческого капитала как противоположных полюсов его воспроизводства мы будем использовать не только традиционный детерминистский подход как методологическую предпосылку, но и экономический синергетический

подход. Если детерминистский подход предполагает выяснение сущности и закономерностей исследуемого явления на основе причинно-следственной зависимости, используя метод восхождения от абстрактного к конкретному, то синергетический подход, не отрицая детерминистской оценки изучаемых явлений, исследует их взаимодействие внутри сложной многоуровневой самоорганизующейся и саморазвивающейся системы. Другими словами, синергетика как методологический принцип основана на обязательном исследовании взаимодействия структурных элементов сложных систем. Как условия движения в развитии и становлении этих систем⁷.

Синергетический подход поднимает анализ экономических явлений и процессов на качественно новый уровень, подготавливает переход от «логотризма, сводящего эмпирическое многообразие явлений, их свойств и отношений к некоторому выделенному ядру, трактуемому в качестве сосредоточия всего наиболее существенного, жизненно важного в исследуемом явлении, как основы (фундамента) всех многообразных его свойств и проявлений»⁸ к многомерному.

Идея многомерности как субстанциональной сущности отдельных экономических явлений встречается у В. Алтухова, который утверждает, что вопреки утвердившемуся в марксистской диалектике мнению, разнообразие не является только чем-то вторичным, производным от некоторой единой сущности. Внешнее, видимое на поверхности процесса развития разнообразие – скорее результат, следствие разнообразия внутреннего, сущностного, субстанционального, проявление своеобразной плюралистической природы вещей⁹.

Концепция многомерности исходит из того, что мир разнообразен не только в своих бесконечных проявлениях, но и в своих фундаментальных основах, а наблюдаемое разнообразие вещей не всегда следует из какого-либо общего начала или обусловлено деятельностью какого-то общего центра. На определенных уровнях организации мира внешнее разнообразие связано с разнообразием внутренним, сущностным, субстанциональ-

⁷ См.: Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 30.

⁸ Алтухов В. Многомерный мир третьего тысячелетия // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С. 32.

⁹ Алтухов В. Марксистская диалектика стоит перед вызовом времени // Общественные науки. – 1990. – № 7. – С. 33.

ным, с разнообразием принципов, особым образом сопряженных друг с другом¹⁰.

Общая тенденция современного развития экономических, социальных, политических систем заключается в переходе от немногомерных форм к многомерным, в сужении сферы немногомерного и соответствующем расширении сферы многомерного. Важное замечание, определяющее научные параметры новой парадигмы, высказал в свое время Б.С. Лисовик: «У недифференцированного подхода к экономической форме рабочей силы нет будущего. Без рассмотрения различных ее модификаций и таких нетрадиционных ... характеристик экономических форм, как многоуровневость, превращенность, иррациональность, противоречивость и т. п., ни о каком научном познании экономической природы личного фактора производства в целях его всемерной активизации сегодня уже не может идти речи»¹¹. Таким образом, осознана потребность в нетрадиционном подходе к изучению взаимосвязей развития производительных способностей человека и экономического роста, но и к изучению их деформаций, которые возникают в трансформационных экономиках.

Например, как утверждают специалисты Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, «материальной основой увеличения доходов населения и улучшения качества жизни служат темпы экономического роста – ежегодного прироста национального дохода страны. Эта вполне очевидная зависимость требует между тем некоторого пояснения. Дело в том, что некоторые экономисты в связи с экономическими реформами в постсоциалистических странах рассчитывают на улучшение качества жизни при низких темпах экономического роста или вообще на основе перехода к простому воспроизводству в интересах качества жизни»¹². Приведенную точку зрения вряд ли следует оспаривать, особенно в части зависимости качества жизни населения от темпов экономического роста. Но дело всё в том, что в реальной жизни приходится сталкиваться с ситуацией, когда данная закономерность совершенно не срабатывает, и темпы экономического роста не ведут к росту уровня и качества жизни населе-

¹⁰ Алтухов В. Многомерный мир третьего тысячелетия // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 7. – С. 33.

¹¹ Лисовик Б. С. Труд и рынок. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 1991. – С. 81.

¹² Эффективный экономический рост. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. – С. 23 – 24.

ния, а соответственно и к развитию человеческого капитала, как это произошло в России¹³.

Нами доказывается, что новая научная парадигма, объясняющая происходящие аномалии, формируется благодаря применению синергетики в качестве методологического принципа исследования взаимосвязи экономического роста и деградации человеческого капитала, который обуславливает необходимость изучения этих явлений во взаимосвязи и взаимодействии, как элементов макроэкономики в ее «горизонтальных разрезах»: экономика и социальная сфера; производство и потребление; экономический рост и благосостояние и т.д. При этом каждая из взаимодействующих сторон может быть детализирована на основе синергетического принципа исследования на самостоятельные уровни с их элементами и подсистемами.

В нашем случае экономический рост может быть представлен как взаимодействие таких уровней, как товарный спрос и предложение, выбытие и восстановление основных производственных фондов, наличие собственных и заемных средств, качество средств производства и рабочей силы, объем материальных и нематериальных активов, уровень заработной платы и производительности труда и т.д. Именно в этом случае экономический рост предстает как продукт взаимодействия составляющих его структурных уровней, характеризующийся его главной финансовой основой в виде применяемых показателей ВВП, ВВП и др.

Что касается деградации человеческого капитала как социально-экономического явления, то ее рассмотрение с тех же методологических позиций позволяет выявить следующие уровни взаимодействия: доходы – расходы; цены – уровень потребления; бюджетная обеспеченность – уровень развития регионов и т.д.

Все перечисленное позволяет заключить, что экономические и социальные процессы как крайние, противоположные полюса воспроизводства

¹³ Опосредованная взаимосвязь экономических и социальных сфер через распределительные отношения приводит нередко к тому, что хотя экономический рост расширяет возможности для развития человеческого капитала, однако эта возможность не всегда превращается в действительность. Как показывает практика, не всегда высокому уровню экономического развития соответствует высокий уровень социального, человеческого развития. Так, например, в 2003 году по уровню ВВП в расчете на душу населения Канада занимала 11 место, а США – 9 место, но по индексу социального развития она стоит на 1 месте, а США – на 6 месте. Объединенные Арабские Эмираты по показателю ВВП в расчете на душу населения приближаются к индустриально развитым странам – 10 место, а по уровню социального развития находятся на 62 месте – ниже, чем многие развивающиеся страны мира.

человеческого капитала, тесно взаимосвязаны, взаимообусловлены, но не настолько, чтобы утверждать об их определенном слиянии либо автоматизме взаимодействия.

Методологическим основанием, на котором строится наше понимание природы возникновения отношений взаимосвязи деградации человеческого капитала и экономического роста, служит представление о мире как сочетании материальной, духовной и социальной сфер деятельности человека. При этом последние не определяют бытие человека, а производны от человеческого бытия, оказываются специфическими формами реализации человеческой сущности и одной из ее форм – человеческого капитала. Эту мысль подчеркивает и П. Тейяр де Шарден в своей известной работе «Феномен человека», утверждая, что познающего человека можно рассматривать через биологическую, социальную и интеллектуальную составляющие; причем каждая последующая составляющая поглощает по своему содержанию все предыдущие¹⁴.

Мы совершенно согласны с авторами монографии «Экономика труда. Современное состояние, проблемы и тенденции развития», которые утверждают, что человек представляет собой сверхсложную систему. «Он включен в систему общественных отношений и поэтому является их выражением и отображением. Человек меняется в соответствии с законом возрастной асинхронности (в любой момент времени взрослый человек определенного формального возраста может находиться на разных уровнях физиологического, интеллектуального, эмоционального, мотивационного, социального и сексуального развития). Человек удивительно пластичен, что дает ему уникальные возможности адаптироваться к изменяющимся условиям»¹⁵. Оценивая человека как сверхсложную систему, ученые с полным правом подчеркивают, что даже «сама сложность человека является сложной»¹⁶.

Известно, что человек как биосоциальное существо одновременно включает в себе природное, социальное и духовное начала, и, естественно, воспроизводство самого человека есть не что иное, как воспроизводство его в этих трех ипостасях. Сама психическая деятельность людей всегда

¹⁴ См.: Тейяр де Шарден П. Феномен человека. – М.: Наука, 1972.

¹⁵ Экономика труда. Современное состояние, проблемы и тенденции развития: монография / под ред. С.Н. Трунина, И.В. Гелеты, Н.Р. Молочникова. – Краснодар: Изд-во КубГУ, 2002. – С. 186.

¹⁶ Иванцевич Д.С., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления. – М., 1993. – С. 57.

социальна и поэтому несводима к чисто психофизиологическим процессам. Чтобы оценить соотношение доли социального и физиологического в деятельности человека воспользуемся классификацией комплексов психологической структуры личности, разработанной К.К. Платоновым и адаптированной к анализу поведения человека в сфере экономики А.Г. Гаджиевым¹⁷. Таких подструктур, или уровней, находящихся в иерархической зависимости, четыре:

- первая подструктура включает в себя в основном характер темперамента или тип нервной системы, а также возрастные и половые особенности;
- вторая подструктура характеризует индивидуальность проявления памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувств и воли;
- третья подструктура включает в себя социальный опыт личности, приобретенные знания, умения, привычки и индивидуальные особенности их проявления;
- четвертая подструктура характеризует социальную направленность личности, ее убеждения.

При переходе от первой к последующим подструктурам нарастает доля социальной компоненты и убывает доля физиологической. Вполне понятно, что в разных функциональных средах соотношение физиологической и социальной компоненты деятельности человека меняется. По мере перехода к творческому труду нарастает значение третьей и четвертой психологических подструктур, которые, перекрещиваясь с физиологическими процессами, преобразуются в социально-психологические.

Человек, преобразующий окружающий мир, является агентом отношений как в преобразующей природную среду деятельности, т.е. в сфере материального производства, так и в духовной сфере, воспроизводящей идеи и другие творческие нематериальные результаты функционирования личности, а также в сфере социальной, как сложной структуре многогранного взаимодействия людей. Отсюда и наше отношение к воспроизводству человеческого капитала не будет ограничиваться только сферой материального производства, а будет включать в себя и другие сферы общественного воспроизводства, где люди присваивают и отчуждают результаты своего труда в различных экономических формах.

Необходимо подчеркнуть, что идея многообразия слоев человеческого бытия достаточно обоснована философской и социологической наукой. Об

¹⁷ Гаджиев А. Г. Поведение человека в сфере экономики (социально-психологический аспект) // Общество и экономика. – 1997. – № 7 – 8. – С. 231 – 243.

этом еще писал С. Франк, по мнению которого человек существует «в трех слоях бытия: 1) в окружающем нас мире или, шире говоря, что противостоит нам как предметное бытие, и что нам надлежит проследить в самих его корнях и основах; 2) в нашем собственном бытии – как оно, с одной стороны, обнаруживается как «внутренняя жизнь» каждого из нас, и как оно, с другой стороны, проявляется в отношении к внутренней жизни других людей и к более глубоко лежащей «духовной» основе нашей душевной жизни; 3) в том слое реальности, который в качестве первоосновы и всеединства как-то объединяет и обосновывает оба эти различные и разнородные миры»¹⁸.

Однако экономика оказалась наиболее консервативной научной дисциплиной, поскольку своего «экономического» человека она рассматривала в основном только в одной сфере отношений, а именно в сфере материального производства, фактически игнорируя духовное производство и социальную деятельность людей. И духовная, и социальная сферы деятельности людей рассматривались как явления вторичные по отношению к материальному производству. Такой подход необоснованно сузил сферы проявления сущностных сил человека как создателя и потребителя материальных, духовных и социальных благ. На это указывает американский социолог Т. Парсонс, который пишет: «Поскольку социальная система создана взаимодействием человеческих индивидов, каждый из них одновременно и деятель, имеющий цели, идеи, установки и т.д., и объект ориентации для других деятелей и для самого себя»¹⁹. Взгляд на социальную сферу как на вторичную, где ждет лишь исчезновение полезностей, созданных в производстве, не может быть признан правильным еще и потому, что в сфере личного потребления создается потенциал для производства, его важнейший ресурс: рабочая сила, личный фактор производства, то, что называется человеческим капиталом. Российский исследователь Н.Ф. Помякшев подчеркивает, что «общество не может считать социальную сферу чем-то вторичным, после экономики. Эта истина верна для любой экономической системы: командной, рыночной, смешанной»²⁰.

¹⁸ Франк С. Непостижимое: Антологическое введение в философию религии. – Париж, 1939. – С. 19.

¹⁹ Радаев В. В., Шкаратан И. О. Социальная стратификация. – М, 1995. – С. 164.

²⁰ Помякшев Н.Ф. Проблемы взаимодействия экономики и социальной сферы // Экономика и социальная сфера: проблемы и пути решения: Сборник научных трудов / Экономический факультет СГПУ. – Самара: Изд-во СНЦРАН, 2003. – С. 88.

В социальном взаимодействии людей протекают процессы, которые роднят между собой наличие цели деятельности людей, необходимые элементы и условия труда, характер их воспроизводства и конкретный результат. Социальная сфера «играет по отношению к человеческому капиталу роль базовой совокупности факторов, создавая необходимые условия для его оптимального использования, а человеческий капитал играет по отношению к социальной защите роль вторичной производной от него совокупности факторов, обеспечивая необходимые средства ее реализации»²¹, – отмечает Г.Э. Слезингер. При таком разделении ролей социальная сфера включает такие основополагающие функции (и соответствующие факторы), как охрана здоровья и охрана труда работающего человека, обеспечение бытовыми условиями и социальными услугами, а человеческий капитал – знания и умения, занятость и оплата труда. Все эти функции отражают соответствующие факторы и условия экономического роста.

Аналогичными чертами обладает и духовная сфера деятельности людей. Еще французские социологи П. Бурдьё и Дж. Пассерон, применив теорию воспроизводства к образовательной и культурной сферам деятельности людей, вывели понятия образовательного и культурного капитала с элементами их присвоения и отчуждения. «При этом, по Бурдьё, – пишут В.В. Радаев и И.О. Шкаратан, – культурный капитал – это языковая и культурная компетенция. Он складывается в результате чтения книг, посещения музеев, театров, концертов, освоения манеры речи и межличностного общения и т.д. Сюда также добавляется образовательный капитал – личная собственность обладателей дипломов и ученых степеней, которые получены в тесной связи с классовой позицией родителей»²².

При этом французские ученые рассматривали социальную сферу деятельности как механизм, где экономический капитал конвертировался в образовательный, закрепляя позиции собственников в системе общественного воспроизводства, что свидетельствует о единстве и целостности сфер хозяйственной и социальной деятельности людей. «Интеллектуальная деятельность в целом является необходимым элементом социализации... Она является своеобразным генератором социальной материи, раздвигающей границы социализированной природы как природы, прежде всего челове-

²¹ Слезингер Г.Э. Социальная экономика: учеб. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001. – С. 262.

²² Радаев В.В., Шкаратан И.О. Социальная стратификация. – М., 1995. – С. 164.

ка»²³. Если в сфере материального производства посредством присвоения создаваемых материальных благ формируется материальное благосостояние людей, то в социальной сфере благодаря присвоению продуктов этой сферы в виде определенного набора правомочий и обязанностей, человек становится гражданином с определенным уровнем потребления.

Формулируя результат функционирования социальной сферы деятельности людей, мы определяем его такими собирательными понятиями, как "поведение", "поступки", которые характером обработки "людей людьми" приобретают мотивацию, т.е. определенные стимулы, которые побуждают человека к активной деятельности либо ограничивают её; и ориентирование, т.е. ожидание тех или иных реакций на совершаемые человеком поступки. И хотя вышеприведенные авторы не утруждают себя разделением духовной и социальной сфер деятельности людей, все-таки можно увидеть их принципиальные различия, получившие аргументированные доказательства.

В силу непризнания социальной деятельности людей сферой создания специфических благ как элементов общественного богатства, целый ряд конкретных проявлений человеческой сущности оказался незаслуженно ограниченным только материальной сферой деятельности людей.

Традиционно для российской экономической мысли к социальной сфере относятся такие виды человеческой деятельности, как образование, здравоохранение, наука, искусство, культура и т.д., упуская при этом такие важные продукты этой сферы, как право, семья, сделки, управление, ратционирование, гражданское общество и т.п., которые создаются трудом в социальной сфере. Каждый из перечисленных продуктов труда в социальной сфере в соответствии со своим функциональным назначением является общественно полезным, и поэтому участвующим в процессе нематериального потребления, и дающим определенный эффект от этого потребления, т. е. новое качество человеческого капитала. В этой связи достаточно в качестве аргумента привести точки зрения американского специалиста Дж. Бьюкенена, который в своей книге "Правовая система как капитал" указывал, что эта система как экономическая система, в частности, имеет своим результатом специфический продукт, принимающий форму стоимости и капитала, "отдача от которого" повышается с течением времени, но при этом необходимы затраты на "поддержание его стоимости", и что этот

²³ Критский М.М. Человеческий капитал. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1991. – С. 20.

правовой капитал подвержен "эрозии и проеданию"²⁴. Нетрудно убедиться в том, что такой продукт социальной сферы, как право, регламентирующее взаимодействие людей и различных форм их кооперации, может присваиваться и отчуждаться, т. е. быть объектом собственности, может потребляться и требует своего постоянного воспроизводства. Другими словами, можно предположить, что право – это продукт для личного и коллективного потребления, а поэтому его может быть много, мало или недостаточно. Т. е. вполне правомерно ставить вопрос о правовом богатстве и бедности страны и населения и о тех последствиях, связанных с деградацией человеческого капитала, к которым приводит правовая нищета.

Точно так же мы можем говорить и о других продуктах социальной сферы, используя при этом стандартные для экономической теории подходы. Обобщенным выражением такого подхода является рассмотрение такого совокупного продукта социальной сферы, как "гражданского общества", необходимость и цель развития которого состоит в создании определенного противовеса государственной власти и обеспечении нормального развития человеческого капитала в трансформационной экономике. Отсутствие такого продукта социальной сферы, как "гражданское общество" может привести к тяжелейшим для страны и населения последствиям. На это, в частности, указывает М.И. Скаржинский, утверждая, что в России "реформы с самого начала пошли вне каких-либо общественных норм и правил экономического поведения. Естественным следствием этого и является взрывной рост теневой экономики в 90-е годы"²⁵.

О тех последствиях, к которым может привести обеднение социальной составляющей человеческого капитала как продукта неразвитости гражданского общества, пишет С. Климова, утверждая, что "неразвитость гражданского общества институализирует личные связи, они начинают работать в формальных структурах и подменять собой функциональные сети... Созданные на основе институализации личных связей социальные сети непрочны. Поэтому их участники стараются как можно быстрее получить свою выгоду от включенности в эти сети. Это одна из предпосылок трансформации частных связей в коррупцию"²⁶.

²⁴ Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. – М, 1997. – С. 366 – 370.

²⁵ Скаржинский М.И. Институциональные факторы развития экономических отношений // Проблемы новой политэкономии. – Кострома, 2001. – №3. – С. 9.

²⁶ Климова С. Стереотипы повседневности в определении «своих» и «чужих» // Социологические исследования. – М., 2000. – №12. – С. 18.

Все вышеизложенное позволяет нам сделать следующие выводы.

Во-первых, теоретическое включение человека как всесторонней личности и носителя способностей к труду в систему экономических и социальных координат может быть продуктивным только в рамках плюралистического подхода, объединяющего наиболее продуктивные выводы различных школ и направлений экономической науки, и синергетического подхода, в основе которого лежит построение многоуровневых систем. Сконструированный методологический подход позволит, не внося путаницу в упорядоченность взаимосвязей и взаимоотношений компонентов системы экономических отношений трансформационной экономики, раскрыть функционально-логические связи экономического роста и развития человеческого капитала.

Во-вторых, человек как носитель человеческого капитала есть диалектическое единство и различие биологического, социального, духовного и индивидуального. Только в системе названных свойств может развиваться и совершенствоваться и сам человек как целостное явление и его человеческий капитал. Следовательно, само содержание развития или деградации человеческого капитала, особенно в современных условиях, несводимо к росту или сжатию простой совокупности физических и умственных способностей, которыми располагает человек, и которые используются им для производства жизненных благ, как это традиционно трактовалось. Осознание узости традиционных рамок вынуждает ученых создавать новые теоретические конструкции, определяющие экономическую сущность человека как основного субъекта экономических отношений и главной производительной силы общества.

В-третьих, человек как носитель человеческого капитала – биосоциальное существо, заключающее в себе природный, социальный и духовный компонент, и, естественно, воспроизводство человеческого капитала есть не что иное, как воспроизводство его в этих трех ипостасях. Учитывая значимость социальной составляющей в жизни человека, можно предположить, что человеческий капитал есть, прежде всего, капитал общественный в производстве, распределении, обмене и потреблении которого заинтересованы и принимают участие не только субъекты экономических отношений, но и субъекты отношений социальных, в том числе и институты гражданского общества.

Глава 1. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

1.1. Рабочая сила как экономическая субстанция человеческого капитала

Современная трансформационная экономика России характеризуется особым динамизмом и чрезвычайной сложностью развертывающихся в ней процессов. Усложнение хозяйственных связей, широкое внедрение новых форм организации и методов управления, усиление значимости социально-психологических факторов, ужесточение экологических требований делают традиционные товарные отношения рынка труда, основанные на классических нормах и принципах, менее стабильными и устойчивыми, а также неэффективными. В современном обществе человек представляет собой не просто «экономического человека», под которым понимается комплекс экономических функций и ролей, определяющих рациональное поведение человека в индустриальной экономике рыночного типа, а многогранную человеческую личность как решающий творческий фактор, главный экономический и информационный ресурс общества. В связи с этим неизбежно возникает вопрос о специфике экономической формы рабочей силы в современной хозяйственной системе, ответ на который можно найти, рассматривая диалектику этих форм в их исторической ретроспективе.

Наиболее емкое и конкретное определение категории «рабочая сила» было сформулировано К. Марксом в «Капитале». «Под рабочей силой или способностью человека к труду, мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости»²⁷.

В этом определении, по нашему мнению, можно выделить такие признаки рабочей силы, которые раскрывают ее содержание не только с эко-

²⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. – М.: Политиздат, 1968. – С. 178.

номической, но и с психофизиологической стороны, обуславливая в то же время их единство. Этих признаков три.

Во-первых, рабочая сила есть способность к труду, т. е. возможность организма посредством затрат энергии производить какие-либо блага. Причем эта способность всегда выступает как совокупность физических и духовных потенций организма, живой личности.

Во-вторых, рабочая сила в то же самое время не тождественна организму, живой личности. Она – их функция: у организма – естественная, у личности – социальная.

В-третьих, рабочая сила – объект распоряжения личности, которая пускает ее в ход с целью производства, в связи с чем возникают определенные экономические отношения по поводу ее участия в этом производстве.

Каждый из перечисленных признаков характеризует рабочую силу как со стороны ее физиологических свойств, так и со стороны социальных.

Первый признак подчеркивает, что всеобщим как для человеческого организма, так и живой личности является способность посредством затрат физической и умственной энергии производить потребительные стоимости. В этом качестве рабочая сила представляет собой элемент производительных сил, а ее носитель – субъект производственных отношений.

Третий признак выражает социально-экономическую сторону рабочей силы, которая проявляется в том, что в процессе производства по поводу рабочей силы складываются различные отношения, связанные как с ее подготовкой к процессу труда, так и функционирования в общественном производстве.

Второй же признак непосредственно выражает неразрывное единство ее природных и приобретенных качеств, а именно, что без физиологических свойств рабочей силы нет социальных, и в то же время социальные свойства рабочей силы определяют меру развития физиологических качеств человеческой способности к труду.

Рабочая сила характеризуется качественными и количественными параметрами. Во многих современных исследованиях целый ряд авторов отождествляет понятия «качество рабочей силы» и «человеческий капитал»²⁸. На этот факт указывают авторы учебника «Экономика труда и социально-трудовые отношения» издательства МГУ, указывая, что в этом

²⁸ См.: Эренберг Р. Дж., Смит Р. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М., 1996. – С. 317.

случае понятие «человеческий капитал» лучше соотносить с понятием «квалификация работника». «При этом специалисты определяют квалификацию работника как совокупность его общего и специального профессионального образования, необходимых знаний, умений, профессиональных навыков и производственного опыта для выполнения в данных организационно-технических условиях определенных видов работ определенной сложности (разряда)»²⁹. По нашему мнению, в этом определении выделена лишь одна из сторон как качества рабочей силы, так и человеческого капитала.

В.П. Щетинин утверждает, что «произошла подмена категорий «квалифицированная рабочая сила» понятием «человеческий капитал». Ряд важных свойств и действий, производимых человеческими способностями к труду в их нынешнем высокоразвитом состоянии, приписывается человеческому капиталу»³⁰.

Подобные высказывания, безусловно, требуют конкретизации содержания обеих категорий («качество рабочей силы» и «человеческий капитал»).

Качество³¹ рабочей силы является категорией экономической. Во-первых, признавая экономическими категориями определенные отношения по поводу количества рабочей силы, мы должны признать также экономическими категориями и соответствующие отношения по поводу качества способности к труду. Поскольку качество и количество рабочей силы составляют разные характеристики способности к труду, каждая из которых существует только благодаря другой, то, естественно, они должны выступать в одной и той же экономической форме.

Во-вторых. Почти все результаты человеческого труда характеризуются категорией «качество», которая является носителем производственных отношений и взаимосвязана с существующей системой экономических законов. Всякая рабочая сила есть продукт человеческого труда, а, следовательно, характеризуется определенным качеством. На это указывал еще К. Маркс, который писал: «всякая производительная сила есть приобретенная сила, продукт предшествующей деятельности... Производитель-

²⁹ Экономика труда и трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, – 1996. – С. 272.

³⁰ Щетинин В.П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 46.

³¹ Здесь под качеством мы понимаем существенную определенность объекта, благодаря которой он является именно этим, а не иным объектом. Качество отражает устойчивое взаимоотношение составных элементов объекта, которое характеризует его специфику, дающую возможность отличать один объект от других.

ные силы – это результат практической энергии людей...»³². Поэтому, имея общую природу, все элементы производительных сил, в том числе и рабочая сила, в своем качестве выражают итог деятельности по их производству, выступая в то же время и как результат труда всех предшествующих поколений.

В-третьих, признание «качества рабочей силы» экономической категорией требует выявления тех отношений, которые возникают по его поводу. Качественные различия рабочих учитываются, прежде всего, при рассмотрении вопроса о заработной плате. Еще К. Маркс отмечал, что нередко рабочие, выполняющие одну и ту же производственную функцию, получают разную заработную плату, а поскольку заработная плата есть превращенная форма стоимости или цены товара рабочей силы, то, следовательно, в основе ее различий лежат качественные различия самих способностей к труду. «Эти индивидуальные различия находим мы и в системе рабского труда, но здесь, где сама рабочая сила продается совершенно открыто без всяких прикрас, они не служат поводом для иллюзий. Разница сводится лишь к тому, что при рабской системе выгода от рабочей силы выше среднего качества и потеря от рабочей силы ниже среднего качества, выпадают на долю рабовладельца, а при системе наемного труда – на долю самого рабочего, так как в последнем случае рабочая сила продается самим рабочим, а в первом случае – третьим лицом»³³.

Отсюда следует, что рабочая сила всегда имеет качественную характеристику, по поводу которой возникают определенные экономические отношения, поскольку это качество есть продукт человеческого труда, потребление (использование) которого дает (при различном его уровне) и различный результат. Все это и делает последнюю экономической категорией.

Признавая качество рабочей силы экономической категорией, необходимо отметить, что оно не дублирует, не подменяет категорию «потребительная стоимость рабочей силы» (в интерпретации К. Маркса). Потребительная стоимость как товарной, так и капитальной формы рабочей силы состоит в способности создавать прибавочную стоимость тем, кто ее использует. Эта способность всегда выражает лишь общую возможность осуществлять основную трудовую функцию. В то же самое время эта способность к труду может быть более или менее полезна в процессе ее по-

³² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 27. – М.: Политиздат, 1968. – С. 402.

³³ Они же. Т. 23. – М.: Политиздат, 1968. – С. 552.

требления (использования) в зависимости от развития отдельных сторон рабочей силы. Открыть эти различные стороны – значит определить наиболее правильные пути и формы как производства, так и использования рабочей силы в общественном производстве. Это в немалой степени возможно при помощи категории «качество рабочей силы», которая призвана отражать меру этой способности, степень полезности ее потребительских свойств, раскрывая закономерность совершенствования рабочей силы в историческом развитии производительных сил и производственных отношений.

Таким образом, категории «потребительная стоимость рабочей силы» и «качество рабочей силы» выражают различные состояния способности к труду. Потребительная стоимость выражает способность рабочей силы создавать необходимые блага, и эта способность реализуется как труд. Качество рабочей силы выражает меру этой способности и проявляется через производительную характеристику этого труда. Качество рабочей силы – обобщенная характеристика уровня развития рабочей силы, который позволяет обеспечить адекватное качество индивидуального и коллективного труда на основе эффективного использования новых и новейших технологий, рациональных форм организации производства и рабочих процессов.

Часто в специализированной литературе встречаются близкие, но не являющиеся аналогами понятия – «качество труда», «качество трудовой жизни», «качество работы». Содержательно их различает, на наш взгляд, то, что качество рабочей силы – это совокупность характеристик реального или потенциального работника, т. е. субъекта деятельности, а качество труда или работы – это совокупность характеристик результата усилий субъекта, которое к тому же не может быть потенциальным, а только является реальным. Что касается категории качество трудовой жизни, то это понятие, хотя оценивается объективными показателями, но предполагает оценочную деятельность процесса деятельности работником, а не потребителями результата его труда, как в случае с качеством рабочей силы.

Экономисты, в той или иной степени изучающие проблемы функционирования рынка труда, затрагивают вопросы качественных характеристик рабочей силы. Эти характеристики достаточно сильно отличаются друг от друга.

Так, Н.Д. Колесов отмечает, что: «Рабочая сила имеет качественную и количественную характеристику. С качественной стороны она характеризуется, прежде всего, уровнем профессиональной подготовки, производст-

венного опыта, навыков, научно-технических знаний»³⁴. Е.А. Золоторева считает, что «Под качеством рабочей силы следует понимать совокупность природных, а также приобретенных физических и духовных свойств человека, рассматриваемых в их единстве, взаимосвязи и взаимообусловленности, позволяющих выполнять конкретные виды труда определенной сложности и интенсивности в условиях характерного для данного общества технологического способа производства»³⁵. По мнению А.Г. Соловьева, качество рабочей силы выступает как «... уровень развития конкретных физических и духовных способностей к труду», которые всегда должны «... соответствовать содержанию трудовой деятельности, в процессе которой функционирует рабочая сила», т. е. уровню развития производительных сил. У О.Л. Гузаковой мы можем прочесть, что «качество рабочей силы отражает способности работника к труду, уровень его физического и интеллектуального развития, общеобразовательной и профессиональной подготовки, приобретенных им практических навыков, умений, опыта для выполнения конкретных трудовых функций»³⁶. И, наконец, в учебном пособии С.Ю. Рощина и Т.О. Разумовой мы находим, что «качественные характеристики рабочей силы, способности человека к трудовой деятельности, его умения, знания, навыки можно рассматривать как человеческий капитал»³⁷.

Определение, данное Н.Д. Колесовым качеству рабочей силы, фиксирует как бы «в снятом виде» лишь определенную в данный момент сторону способности к труду безотносительно к ее историческим проявлениям. При этом опускаются другие свойства, качества, без которых оно не может существовать, а именно физическая и моральная дееспособность.

Понятие качества рабочей силы в трактовке Е.А. Золотаревой включает в себя природный, функциональный и системный компоненты. В нем

³⁴ Колесов Н.Д. Рабочая сила в системе экономических отношений социализма // Социально-экономические проблемы рабочей силы при социализме. – Л.: ЛГУ, 1972. – С. 8.

³⁵ Золотарева Е.А. Качество рабочей силы в период становления рынка труда: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж, 1999. – С. 9.

³⁶ Гузакова О.Л. Качество труда и его зависимость от уровня образования работника: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Кострома, 1999. – С. 10.

³⁷ Рощин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда: экономическая теория труда: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 141.

учитываются и психофизиологические особенности человека, и профессиональные и квалификационные компоненты, и принадлежность работника к конкретно-историческому способу производства. Автор подхода делает вывод о взаимосвязи и взаимообусловленности видов качества рабочей силы и даже структурирует само качество, выделяя в нем следующие элементы: «качество природных способностей, качество профессиональных способностей, качество квалификационных и качество духовных способностей человека к труду»³⁸. Однако, на наш взгляд, такая трактовка качества рабочей силы является неполной, так как не учитывает социальные характеристики способности к труду и ее институциональное окружение, которое и формирует их.

Формулировка качества рабочей силы, предложенная А.Г. Соловьевым, также страдает односторонностью, поскольку утверждает зависимость этой характеристики уже не от производственных отношений, а от производительных сил.

В оставшихся двух последних определениях прослеживается вообще подмена понятий, в одном случае на «рабочую силу», в другом на «человеческий капитал».

Думается, что все приведенные определения качества рабочей силы, лишь дополняя друг друга, могут дать целостное представление об этой экономической категории.

Качество рабочей силы – это, прежде всего, ее потребительные свойства, соотнесенные с уровнем развития средств производства, присваиваемых работником, в котором посредством использования вещественных элементов производительных сил создается продукция определенного качества и количества. Под «качеством рабочей силы» следует понимать совокупность отношений, которая возникает по поводу подготовки человеческой способности к труду до уровня адекватности наличным средствам производства с целью их максимального использования как условия повышения эффективности общественного труда, его качества и развития человека.

В связи с этим, по нашему мнению, качество рабочей силы характеризуется следующими основными признаками.

³⁸ Золотарева Е.А. Качество рабочей силы в период становления рынка труда: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж, 1999. – С. 9.

Во-первых, психологической и физиологической способностью рабочей силы к выполнению определенных функций – здоровьем. Здоровье – это социально-экономическая категория, которая является мерой как качества жизни отдельного человека, так и нации в целом. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) определяет здоровье как «состояние полного физического и социального благополучия. Благополучие – это динамическое состояние ума, характеризующееся некоторой психической гармонией между способностями, потребностями и ожиданиями работающего и теми требованиями и возможностями, которые предъявляет и предоставляет окружающая среда»³⁹. Согласно А.Н. Бурьину, здоровье представляет собой «конечный результат политики государства, создающий возможность своим согражданам относиться к своему здоровью как непреходящей самоценности, как к основе продления здоровья рода, сохранению и совершенствованию трудового потенциала, как к развитию генофонда, творчества и человека в духе»⁴⁰.

Следует заметить, что здоровье человека как необходимый компонент качества рабочей силы присутствует в науке давно. Еще У. Петти ввел в научный оборот понятие «живые действующие силы», в рамках которого он обобщил и классифицировал разнородные свойства и способности работников, участвующих в производственном процессе. Физиологическую особенность процесса труда отмечал и Н.Г. Чернышевский, считавший, что «труд есть деятельность мозга и мускулов, составляющая природную, внутреннюю потребность»⁴¹. «Никакие социальные реформы, замечательные конституции, программы или законы не приведут ни к каким результатам, если только люди не будут достаточно здоровы, развиты, сильны и хороши ...»⁴² – отмечал исследователь XX века А. Маслоу.

Здоровье как качественная важнейшая характеристика человека во многом определяет условия и возможности его самореализации, развитие его способностей, достижение определенного образовательного и профессионального уровня. Оно в значительной мере оказывает влияние на уро-

³⁹ Всемирная организация здравоохранения: Основные документы / под ред. Р. Калимо, М.А. Эль-Батами, К.Л. Купера. – Женева, 1989. – С.19.

⁴⁰ Бурьин А.Н. Системные проблемы охраны здоровья и принципы восстановительной медицины в условиях рыночной экономики // Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономики России. – М.: РАГС, 1999. – С. 362.

⁴¹ Чернышевский Н.Г. Избранные экономические произведения. Т.3. – М., 1948. – С. 214.

⁴² Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Мысль, 1999. – С. 27.

вень материального благосостояния семьи. Здоровье человека – это не только свобода от болезней и инвалидности, а состояние полного физического, духовного и социального благополучия. «Человеческое тело от природы смертно. Болезни поэтому неизбежны... Что такое болезнь, как не стесненная в своей свободе жизнь?»⁴³ – отмечал К. Маркс. Только вполне здоровый человек имеет возможность активно, без всяких ограничений и стеснения осуществлять трудовую, общественную и личную деятельность, т. е. самостоятельно бороться с бедностью.

Здоровье обычно определяется как способность к оптимальному физиологическому, психическому и социальному функционированию. Реальные факторы, помимо биологических, формирующие здоровье, делятся на зависящие от семьи и самого человека и на независящие от них непосредственно. К первым можно отнести модель поведения, включая место, отводимое здоровому образу жизни среди ценностных ориентаций. Ко вторым относятся, в частности, состояние окружающей среды, организация и доступность медицинской помощи и современных лекарств, условия и характер труда, и организация его охраны, общее состояние национальной экономики.

В нынешних условиях в РФ все перечисленные факторы имеют своим основным направлением негативное воздействие на здоровье населения. При устойчиво низком уровне материального благосостояния значительной части семей приоритетным становится получение средств существования в ущерб здоровью за счет его эксплуатации независимо от качества (готовность работать во вредных и тяжелых условиях, в нескольких местах, ненормированное время, при дальних ежедневных поездках).

Качество рабочей силы характеризуется, во-вторых, уровнем общеобразовательной подготовки, профессионализма и квалификации, а также наличием опытом и навыками работы. Объединение этих качественных характеристик рабочей силы в один компонент структуры продиктован их тесной взаимосвязью. Более высокая квалификация рабочего дает всегда своим следствием и более высокий уровень образования, и более высокую скорость накопления производственного опыта. «Для того, чтобы преобразовать общечеловеческую природу так, чтобы она получила подготовку и навыки в определенной отрасли труда, стала развитой и специфической рабочей силой требуется определенное образование,» – и что «издержки на

⁴³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.1. – М.: Политиздат, 1968. – С. 64.

образование различны в зависимости от квалификации рабочей силы»⁴⁴. «Влияние образовательного ценза на квалификацию физического труда рабочих гораздо больше, чем это принято думать. Но тем больше оснований ожидать, что на квалификацию так называемого «умственного» труда служащих это влияние школьного обучения должно быть еще значительнее»⁴⁵.

Потребности производства в подготовленной рабочей силе, обслуживающей постоянно усложняющееся оборудование и научно-технический прогресс, предъявляют определенные требования к уровню образования работников, что вызывает адекватные изменения в системе образования. Современный этап развития образования тесно связан с информацией и характеризуется подъемом образовательного уровня населения выше полного среднего образования с переходом к системе непрерывного образования, охватывающей весь период трудоспособности работника. Научно-технический прогресс и рост уровня образования тесно связаны друг с другом. Высокообразованная рабочая сила без использования современного высокотехнологического оборудования не дала бы значительного экономического эффекта. С другой стороны, создание и применение сложной техники может осуществляться только высококвалифицированными работниками. «В XX веке самым важным и поистине уникальным достижением менеджмента было повышение в 50 раз производительности физического труда на производственных предприятиях.

Самое главное достижение, которого менеджмент должен добиться в XXI веке, тоже связано с производительностью труда, но на этот раз умственного, а вместе с ним и с повышением производительности работника умственного труда.

Самым ценным активом любой компании XX века было производственное оборудование. Самым ценным активом любой организации XXI века (как коммерческой, так и некоммерческой) станут ее работники умственного труда и их производительность»⁴⁶ – отмечает П.Ф. Друкер.

В-третьих, качество рабочей силы характеризуется нравственной надежностью занятых в общественном производстве. Ценностные (нравст-

⁴⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23. – М.: Политиздат, 1968. – С. 182 – 183.

⁴⁵ Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. – М.: Государственное изд-во пол. лит. лит., 1957. – С. 167.

⁴⁶ Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI в.: учеб. пособие / пер с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2000. – С. 181 – 182.

венные) ориентации – это принципы и убеждения личности, аналитические конструкции, являющиеся основанием самооценок и оценок окружающей действительности. На основе этих ориентаций человек дифференцирует объекты внутреннего и внешнего мира⁴⁷.

Следует отметить, что взаимосвязь нравственности нации с ее экономическим процветанием прослеживается учеными со времен Аристотеля, который впервые обратил внимание на различия между наукой рационального ведения хозяйства – экономикой и искусством наживать состояние – хрематистикой.

Важность нравственности населения для нормальной экономической деятельности многократно отмечалась экономистами классической школы. Например, у Петти можно прочитать, что «... нет идеи более опасной, нежели неверие в бессмертие души, поскольку она превращает человека в животное; она лишает его совести и страха перед совершением какого угодно злого дела, если он только может избежать наказания со стороны человеческих законов, ...эта идея делает людей добычей всех дурных помыслов и желаний, которые не могут быть известны другим людям»⁴⁸.

Исследователи XX века, крупные политические деятели такие, как Дж. Кейнс, Л. Эрхард, М. Вебер, А. Печчеи и др. неоднократно указывали, что качество рабочей силы, эффективность ее использования во многом зависят от нравственных устоев, господствующих в обществе. Нравственные (ценностные) ориентации лежат в основе выбора образцов и характера поведения, чем обеспечивают ту или иную степень эффективности труда, ориентируя человека на успех, продвижение, творчество, самосовершенствование, помощь другим, и тем самым входят в структуру качества рабочей силы. В определенной мере это «цемент», который скрепляет элементы трудового потенциала, его качества в единое целое, обеспечивают его «внутреннюю связанность»⁴⁹.

Как подчеркивают современные исследователи (М.А. Макаревич, В.А. Ядов и др.), ценностные ориентации, нравственность – одна из наибо-

⁴⁷ Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 76.

⁴⁸ Петти У. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. Т. 1. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – С. 57.

⁴⁹ Истошин И.Ю. Ценностные ориентации в личностной системе регуляции поведения // Психологические механизмы регуляции социального поведения. – М.: Наука, 1979. – С. 255.

лее стабильных характеристик личности. Она тесно связана с идеалом, которому человек следует или стремиться следовать. Говоря о ценностных ориентациях и их роли в формировании качества рабочей силы, нельзя не сказать о профессиональном менталитете. Эту проблему исследовал Е.А. Климов, который показал, что различные специалисты «неодинаково «квантуют» окрестный мир и различимые существенные целостности, события, явления»⁵⁰. Различия в менталитетах затрудняет коммуникации.

Нравственность можно назвать личностным контекстом, в котором формируется мотивация личности.

Приведенная классификация элементов структуры качества рабочей силы может быть подвергнута еще большей детализации и сгруппирована в определенные блоки по тому или иному признаку. Примером этого является классификация качества рабочей силы, выполненная еще в 1976 году В. Смирновым, который считал, что при определении способности к труду необходимо исходить из следующих трех групп качественных свойств:

– физическое здоровье; сопротивляемость неблагоприятным воздействиям естественной и производственной среды, способность выдерживать длительные силовые и нервные нагрузки;

– социально-психологические свойства личности: стабильность ощущений, восприятия, памяти, мышления и речи, темперамент, характер человека, его творческие способности, знания и убеждения, степень усвоения социального опыта, общественная активность;

– производственно-экономические качества: квалификация, уровень социального образования, профессиональный опыт, инициатива и изобретательность, производительная сила (по уровню возможной выработки), качество и экономичность выполняемых работ, отношения с сотрудниками, ответственность, соблюдение трудовой дисциплины и правил техники безопасности»⁵¹.

Таким образом, качество рабочей силы выражает совокупность социально трудовых отношений между субъектами рынка труда по поводу формирования, дальнейшего развития и совершенствования природных и приобретенных свойств работника и их реализации в процессе общественного производства, а также функциональной взаимосвязи способностей челове-

⁵⁰ Климов Е.А. Психология профессионала. – Москва – Воронеж: Изд-во «Институт практической психологии», 1996. – С. 266.

⁵¹ Смирнов В. Об общественной полезности рабочей силы при социализме // Экономические науки. – 1976. – № 8. – С. 48.

ка к труду с механизмом рыночного регулирования труда. При этом мы абсолютно согласны с Е.А. Золотаревой, что трудовые отношения имеют в своей основе низкую степень рыночности, поскольку большинство факторов, влияющих на их изменение, носит преимущественно неценовой характер⁵².

Несмотря на то, что приведенные классификации фиксируют состояние качественных свойств уже сформировавшейся рабочей силы, все таки они представляют те основные элементы качества способности к труду, которые должны выступать объектом воздействия различных лиц, организаций и социальных институтов по доведению до состояния развитости средств производства. От того, как сформированы эти структурные элементы качества рабочей силы зависит не только эффективность и качество ее внешнего проявления – труда, но и качество результата ее деятельности.

Глобальные тенденции, происходящие в современной экономике, определяют качественные характеристики рабочей силы. Обобщенный анализ работ зарубежных (Д. Белл, М. Янг, О. Тоффлер, Р. Хейлбронер, Т. Сакайя, Л. Эдвинсон) и отечественных исследователей (В.Л. Иноземцев, Г.Г. Дилигенский, А.И. Добрынин, С.А. Курганский и др.) позволяет выделить основные характеристики «нового социального устройства»⁵³.

Во-первых, знания (интеллектуальный труд) начинают выступать в качестве источника стоимости. «Мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знаниями»⁵⁴ – отмечает Т. Сакайя. Усиливающая роль интеллектуального труда в развитии организаций заставляет последних создавать условия для накопления творческого опыта, распространения и передачи информации, превращения предприятий в лаборатории передового опыта. Знания и творческий потенциал работников становятся главным фактором эффективности экономической системы.

Во-вторых, происходит переход от технократической к антропоцентрической организации производства в силу того, что темпы и масштабы

⁵² Золотарева Е.А. Качество рабочей силы в период становления рынка труда: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж, 1999. – С. 10.

⁵³ Иноземцев В.Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения // Вопросы философии. – 1997. – № 10. – С. 34.

⁵⁴ Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего // Новая индустриальная волна на Западе: Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 337.

научно-технического прогресса таковы, что изменения в материальной базе производства и качестве трудовых ресурсов не успевают за ростом научно-технических возможностей. Это обуславливает новую модель организации труда, которая предусматривает расширение функций работника и превращение его в работника – универсала, способного осуществлять корректировку технологического процесса, оценку и творческий синтез информации. Таким образом, работники оказываются перед необходимостью постоянного обучения.

В-третьих, наблюдается разрушение основ частной собственности, в основе которой лежит формирование собственности на информацию и знания. Как отмечают зарубежные экономисты, «...движение информации бросает вызов границам исключительной и индивидуальной собственности»⁵⁵ и ведет к «размыванию», «разрушению», «подрыву» частной собственности, «рождению плюралистических отношений, отношений переходных к новому качеству»⁵⁶.

В-четвертых, возникает новая этика или «социализация труда». Рабочая сила, занятая интеллектуальным трудом, включает в этику трудовой жизни «иррациональные элементы, связанные с эмоциями, интуицией. Подсознанием, спецификой восприятия, самоанализом, а также способность человека к «преобразованию реальности», т. е. формируется этика экзистенциальная взамен «утилитарно-процедурной». Создается новая социальная среда приобретения производственного опыта, новое «качество трудовой жизни»⁵⁷.

Научно-техническая революция и вызванные ею изменения в производительных силах общества породили новые требования к качеству рабочей силы: ее эффективное функционирование в процессе производства предполагает достаточно длительную предварительную подготовку к определенной форме деятельности, включающую в себя не только достижение определенного уровня квалификации, но и «запас здоровья», а также достижение достаточного уровня адаптивности к изменяющейся экономической среде. И если ранее качество рабочей силы традиционно рассмат-

⁵⁵ Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С.40.

⁵⁶ Шарин Л. Метаэкономика: интеграция материального и научного производства // Общество и экономика. – 2000. – № 1. – С. 61.

⁵⁷ Вильховченко Э. Прогресс труда на современном этапе НТР (соотношение детерминизма технологического, организационного и социокультурного) (статья вторая) // Международные экономические отношения. – 1992. – № 10. – С. 40.

ривалось скорее как социальная, общеполитическая и политэкономическая категория с незначительной прикладной ценностью, то в условиях современной рыночной экономики в деятельности фирм и организаций качество рабочей силы стало вполне реальным, структурно организованным, измеряемым понятием.

К традиционным характеристикам качества рабочей силы сегодня добавляются следующие важные свойства.

Во-первых, способности к интеллектуальной активности, которые исторически и логически являются как бы продолжением, формой закрепления и развития непосредственных способностей к труду. В то же время они имеют самостоятельную форму бытия, определяемую уровнем наличного знания, общей культуры, характером социальных ценностей и нравственных установок. Впервые необходимость осмысления на теоретическом уровне новой формы бытия труда – созидательных, интеллектуальных способностей человека научно обосновал В. Гойло. Отечественная наука, как справедливо заметил В. Гойло, избегала познавать законы интеллектуального производства как вполне самостоятельного вида общественного труда. Это было связано с давлением, которое оказывалось на науку со стороны “Капитала” К. Маркса, где все было посвящено исследованию физического труда. Поэтому в отечественной экономической литературе существовало ставшее аксиомой унифицированное определение труда как простого единства умственных и физических способностей человека, без выделения и изучения специфики его составляющих частей как таковых⁵⁸. Сегодня поднимается вопрос о раздвоении способностей человека к труду на две самостоятельные и в определенной степени противоположные субстанции – способности к исполнительскому и способности к творческому труду. При этом способности к исполнительскому труду характеризуются набором конкретных физических и нервно-психических потенций человека, профессионально-квалификационных знаний, навыков, умений, производственного опыта – всего того, что предопределяет репродуктивную трудовую деятельность в рамках материального производства. А способности к творческому труду – это способности к исполнительскому труду, “обогащенные” интеллектуальной активностью, направленной преимущественно на саморазвитие и самореализацию личности в системе общест-

⁵⁸ Гойло В. Политическая экономия интеллектуального труда // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 11. – С. 138.

венной организации производства. Главным и отличительным компонентом способностей к творческому труду выступает интеллектуальная активность, благодаря которой репродуктивная трудовая деятельность наполняется созидательной силой⁵⁹.

Во-вторых, степень включенности человека в систему социальных норм, правил и организаций (формальных и неформальных), т. е. в институциональную среду. Своеобразными регуляторами качества рабочей силы являются нормы, которыми определяется, «как должен вести себя индивид в различных ситуациях»⁶⁰. То есть социальные нормы – своеобразный эталон, масштаб оценки поведения личности, благодаря которым человек принят в социальную систему, интегрируется с обществом, группой.

Сам факт принадлежности работника к сообществу с его нормами, традициями и следованием им, увеличивают его возможности, а тем самым и качество рабочей силы. В то же время с существованием правил и норм существует определенное противоречие, поскольку нормы как социальный феномен существуют не только для их соблюдения, но также и для их нарушения, отсюда неправильное (оппортунистическое) поведение тоже имеет свои стандарты. «Норма и ее нарушение не противопоставлены как мертвые данности. Они постоянно переходят друг в друга. Возникают правила для нарушения правил и аномалии, необходимые для нормы. Реальное поведение человека будет колебаться между этими полюсами»⁶¹.

Именно нравственные ценности и достигнутый уровень общей культуры человека как неотъемлемые условия формирования и развития интеллектуальной активности становятся главными в системе воспроизводства человеческого капитала.

В-третьих, адаптационный ресурс, обеспечивающий единство и гармонию личности и среды. Согласно Т. Парсонсу, адаптация – одно из функциональных условий, которым, чтобы выжить, должны отвечать все социальные системы (наряду с достижением целей, интеграцией и поддержанием приверженности к ценностям системы)⁶². Так, в одном из совре-

⁵⁹ См.: Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические вопросы познания (системно-эволюционный подход): монография, науч. ред. Л.С. Шаховская; Волгоград. гос. тех. ун-т. – Волгоград, 2001. – <http://publish.cis2000.r>

⁶⁰ Олейник А. Институциональная экономика // Вопросы экономики, 1999. – № 2. – С. 127.

⁶¹ Лотман Ю. Каноническое искусство как информационные парадоксы // Проблемы канона в древнем средневековом искусстве Азии и Африки. – М., 1973. – С. 16.

⁶² См. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: учеб. пособие для вузов. –

менных американских учебников подчеркивается: «Если бы для успешной работы требовался только высокий интеллект, то все, добившиеся успеха, были бы умными людьми. Однако вместо того, чтобы выискивать лишь общие способности, следует попытаться определить, какова мотивация человека, насколько он инициативен и способен взяться за работу и довести ее до конца, а также контролировать страх потерпеть неудачу.... Такой подход скорее, чем проведение интеллектуального теста, позволит привлечь и сохранить продуктивных сотрудников»⁶³.

Адаптация выполняет свою гармонизирующую функцию при помощи таких качеств личности, как активность, мобильность, творческий потенциал и экологическая адаптируемость. Активность обеспечивает деятельное отношение личности к самому себе и среде; мобильность обеспечивает постоянную готовность работника соответствовать требованиям техники, технологии, групповой динамики и времени; творческий потенциал обеспечивает развитие технического прогресса, увеличивает трудовой потенциал человека и общества; экологическая адаптируемость становится основой разумного использования природы и собственных сил.

Таким образом, происходящие в экономике процессы обуславливают формирование рабочей силы принципиально иного качества, соответствующего современному уровню развития производительных сил. В отличие от «качества рабочей силы» «человеческий капитал» представляется более общей экономической категорией, учитывающей функциональный подход к исследуемому объекту, и рассматривается нами как совокупность качеств, которые определяют производительность и являются источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества.

Человеческий капитал – это не просто совокупность знаний, навыков, способностей, которыми обладает человек, но и:

1) накопленный запас человеческих качеств: навыков, знаний, умений и мотиваций;

2) этот запас целесообразно используется человеком в той или иной сфере общественного производства, способствует повышению производительности труда и приобретению производственного опыта (к накоплению человеческого капитала);

М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 94.

⁶³ Гибсон Дж.Л. Организация: поведение, структура, процессы / Дж. Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д. Х. Доннелли. – 8-е изд. – М.: Инфра-М, 2000. – С. 85.

3) использование данного запаса качеств в виде высокопроизводительной деятельности, который закономерно приводит к увеличению заработка и дохода как самого носителя человеческого капитала, так и предприятия;

4) увеличение дохода стимулирует человека, предприятие и государство вкладывать средства в здоровье, образование, т. е. осуществлять накопление человеческого капитала, чтобы в дальнейшем его снова применить;

5) этот запас знаний, навыков и мотиваций, который, принимая формы интеллектуального или социального продуктов, может отчуждаться от его носителя в формальном или неформальном виде.

С точки зрения функционально-целевого подхода человеческий капитал рассматривается как совокупность качеств, которые определяют производительность и могут стать источниками дохода для человека, семьи, предприятия и общества. Из множества характеристик, составляющих потенциал человека, теория человеческого капитала исследует те, которые существенно влияют на изменение доходов.

Рассматривая человеческий капитал как функциональную составляющую инновационного производства, можно утверждать, что основным его структурным элементом являются знания, навыки, практический опыт, одухотворенные интеллектуальной активностью, выступающей формой реализации интеллектуальных, нравственно и культурно ориентированных способностей человека к созданию нового, ранее неизвестного знания, обеспечивающего получение интеллектуальной ренты и различного рода преимуществ перед конкурентами. Отсюда следует, что интеллектуальная активность является тем компонентом, который отличает способности к творческому труду от способностей к исполнительскому труду, человеческий капитал от простой рабочей силы, определяет условия и природу процесса «капитализации» способностей к труду.

Таким образом, субстанцией⁶⁴ «человеческого капитала» является рабочая сила, которая к традиционным чертам и свойствам (степень здоровья и воспитания, уровень образования и квалификации, профессиональная надежность и ценностные ориентации) добавила такие характеристики, как адаптационная способность к изменениям внешней и внутренней среды, степень включенности в духовное и социальное производство, интеллектуальную активность (умение участвовать в инновационном процессе, оценивать последствия глобалистских и региональных тенденций).

⁶⁴ Под субстанцией мы понимаем сущность, нечто, лежащее в основе. См.: Философский энциклопедический словарь. – М.: Сов. Энцикл., 1983. – С. 660.

1.2. Человеческий капитал как форма рабочей силы

Однако, если под рабочей силой понимать лишь способности человека к труду, проявляемые им в производстве товаров и услуг, как это мы находим у К. Маркса, то ясно, что до тех пор, пока человек производит, независимо от того, на каком историческом этапе развития общества он это делает, он производит благодаря проявлению своих физических и духовных способностей и, следовательно, как носитель этих способностей всегда обладает рабочей силой. Сам Маркс никогда не связывал эту категорию лишь с капиталистическим обществом. Он говорил и о рабочей силе производителя патриархальной крестьянской семьи, и о рабочей силе производителей в коммунистическом обществе и т.д. Рабочая сила является внеисторической категорией в очень определенном, указанном выше смысле. Реализующаяся в производстве рабочая сила составляет необходимый элемент производительных сил общества и притом – главный элемент. Человек «неизбежно предстает перед нами в ипостаси трудового ресурса, принципиально отличающегося от всех остальных видов экономических ресурсов не только в силу своей одушевленности, но и потому, что этот вид ресурсов – определяющий и активный элемент общественного производства»⁶⁵. Во всех других отношениях рабочая сила – явление историческое, т. е. развивающееся и изменяющееся.

Если оставить в стороне развитие самой рабочей силы как элемента производительных сил общества, то исторически преходящим явлением окажется не рабочая сила вообще, а ее экономическая форма. Поскольку рабочая сила – это элемент производительных сил человеческого общества, то ее экономическая форма (как и всех других составных частей производительных сил) представляет собой выражение тех производственных отношений между людьми, в которых существуют и приводятся в движение эти производительные силы⁶⁶. Однако, в отличие от других составляющих производительных сил, рабочая сила не просто отражает существующие производственные отношения, она является субъектом производственных отношений и воплощена в живом человеке. Таким образом, сама

⁶⁵ Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Экономика, 2000. – С. 70 – 71.

⁶⁶ Общественная форма труда при социализме / под ред. А.Д. Смирнова, К. Сабо – М.: Экономика; Будапешт: Изд-во Будапештского ун-та экон. наук им. Маркса, 1984. – С. 18.

рабочая сила приобретает экономическую форму, являющуюся отражением и уровня развития производительных сил, и отношений, в которые вступает работник с другими агентами производства.

Какие же отношения выражаются категорией «рабочая сила», составляя ее экономическую форму? По нашему мнению, это прежде всего отношения по поводу воспроизводства рабочей силы или отношения, в которые вступают люди в связи с формированием и развитием способности человека к труду, восстановлением затраченных в процессе труда физических и духовных сил человека. Воспроизводство рабочей силы – это непрерывное восстановление и поддержание физических и умственных способностей человека как носителя рабочей силы, постоянное возобновление и повышение его профессионально-квалификационного и образовательного уровня, развитие его биологического, духовного и социального начал. Человек, преобразующий окружающий мир, является агентом по преобразованию природной среды, т. е. участником материального производства; агентом отношений в духовной сфере, воспроизводящей интеллектуальные творческие результаты функционирования личности; а также носителем отношений социальной сферы как сложной структуры многогранного взаимодействия людей.

Воспроизводство рабочей силы – составная часть процесса общественного воспроизводства, включающая в себя производство общественного продукта и экономических отношений. Суть воспроизводства экономических отношений в том, что работник входит в процесс воспроизводства наемной рабочей силой и выходит из него наемной рабочей силой. Другими словами, он не становится собственником средств производства, а продолжает продавать свои способности к труду, свою рабочую силу и в последующих циклах воспроизводства. Таким образом, эти отношения выражают положение рабочей силы по отношению к средствам производства.

Воспроизводство рабочей силы включает в себя четыре стадии: формирование рабочей силы, ее распределение, обмен и использование. С позиции воспроизводства рабочая сила занятых проходит все его стадии. Воспроизводство рабочей силы безработного, т.е. потенциальной способности к труду деформировано: стадии распределения, товарного обмена, использования в течение длительного времени отсутствуют, а стадия формирования рабочей силы осуществляется в поддерживающем режиме, в неполноценном виде.

Формирование рабочей силы сводится к двум основным моментам, один из которых суть личное потребление работников и членов их семей; другой – общеобразовательная и профессиональная подготовка и переподготовка людей. Оба процесса, составляющие фазу формирования рабочей силы, обслуживаются товарно-денежными отношениями.

В некоторых литературных источниках процесс формирования рабочей силы рассматривается в контексте воспроизводства всего населения (постоянное возобновление его численности). В качестве ведущих факторов этого процесса называются демографический, социальный и социокультурный факторы. Причем под социальным фактором понимается уровень здоровья и уровень образования трудоспособного населения, а под социокультурным – обычаи, традиции и т.д.⁶⁷

У других авторов формирование человеческого капитала в абстрактном виде определяется как процесс реализации инвестиций в образовательном комплексе с целью совершенствования потенциального интеллектуально-образовательного человеческого капитала. Образовательный комплекс, в их понимании, является средой, где осуществляется производство, распространение и всеобщее сознательное усвоение новых знаний, что и выступает на поверхности содержательным процессом создания интеллектуального и образовательного человеческого капитала. Производство человеческого капитала является предпосылкой и конечным результатом функционирования образовательного комплекса. Последний выступает своеобразным механизмом производства человеческого капитала. Во-первых, образовательный комплекс воплощает две фазы реализации человеческого капитала, создающую информацию и использующую ее, создающую способности индивида и реализующую его потребности; во-вторых, выступает средством выравнивания условий жизнедеятельности индивидов, благодаря чему происходит активное и всестороннее распространение новейших достижений человеческой цивилизации, новых способностей и потребностей, осознание их различными субъектами общества⁶⁸.

Таким образом, не умаляя важность демографического и социокультурного факторов, отметим, что формирование и развитие у человека способностей к труду происходит именно в виде непрерывного процесса обра-

⁶⁷ Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – С. 24 – 44.

⁶⁸ То же. – С. 8.

зования, состоящего из ряда последовательных этапов. На первом этапе у каждого члена общества формируется система знаний, трудовых умений, приемов творческой работы, приобретаются наиболее стабильные фундаментальные знания, общеобразовательная подготовка. Второй этап связан с формированием у каждого потенциального работника системы профессиональных знаний и умений, опыта творческой деятельности. Этот этап основывается на приобретении конкретных специальных знаний и является, по сути, профессиональной подготовкой. Третий этап – это периодическое обновление, углубление и расширение профессионально-значимых знаний, умений, навыков, обеспечивающих повышение эффективности труда в условиях требований рыночной экономики, изменяющейся техники, технологии и организации производства. Переход к этому этапу означает повышение квалификации или профессиональную подготовку, которая особенно актуальна при безработице и направлена на поддержание конкурентоспособности рабочей силы.

Категория рабочей силы выражает также отношения распределения трудовых ресурсов по различным сферам общественного производства и территориям. Отношения по поводу распределения рабочей силы выступают в определенных формах, которые обуславливаются уровнем развития производительных сил: биржи труда; государственного регулирования заработной платы; финансирования миграционных программ и т.д.

Отношения обмена в процессе воспроизводства рабочей силы заключаются в обмене функционирующей рабочей силы на жизненные средства, на реальную заработную плату. Этот обмен объективно необходим для постоянного восстановления способностей, непрерывного процесса производства и воспроизводства.

Категория рабочей силы выражает и экономические отношения по поводу ее использования, потребления⁶⁹. К ним относятся, например, формы организации труда на предприятиях, условия эффективного использования рабочей силы в масштабах экономики в целом, степень вовлечения рабочей силы в управление предприятием. Возможная «отдача» рабочей силы в немалой степени зависит от ее состава по полу, возрасту, образованию и состоянию здоровья.

Важным элементом структуры экономических отношений по поводу рабочей силы, определяющим форму этих отношений и пронизывающим

⁶⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. – 2-е изд. – С. 186.

весь воспроизводственный процесс, являются отношения по поводу прав собственности на способности человека к труду (как к физическому, так и к интеллектуальному), реализуемые в процессе создания экономических благ, а также на сами экономические блага, возникающие в результате трудовой деятельности. Субъектами данного отношения могут выступать различные лица, но одним из них обязательно должен быть сам работник.

По мере развития цивилизации происходит усиление личностно-гражданского момента в обществе, закрепление за человеком прав гражданина. Это означало признание работника в качестве правомочного субъекта отношений по поводу его способности к труду. Признание работника юридически свободным, провозглашение экономической свободы личности свидетельствует об осуществлении отношений личной собственности на всю богатую гамму способностей и дарований человека. Исторический прогресс неуклонно расширял пределы личной экономической свободы, ограничивая масштабы присвоения производительных способностей человека (во всяком цивилизованном обществе может отчуждаться только функция производительных способностей – труд или его результат) и повышая мобильность работника.

В то же время сами отношения собственности в ходе исторического развития постоянно усложнялись. Если в эпоху ранних цивилизаций объектом собственности выступал сам носитель рабочей силы (говорящее орудие труда), то сегодня объектом экономических отношений собственности является не только продукт труда в любом его проявлении, но и социальные блага (правомочия, компетенции, свободы, действия, эффективности), непосредственно связанные с продуктами социального труда как проявления биосоциальной человеческой сущности. Экономическое содержание этих отношений составляют транзакционные издержки.

Таким образом, экономическая форма существования рабочей силы представляет собой совокупность отношений, в которые вступают люди в связи с формированием и развитием их способностей к труду, восстановлением затраченных в процессе труда физических и духовных сил, а также прав собственности по поводу использования рабочих качеств человека и распоряжения этими качествами.

Подходы к исследованию эволюции форм существования рабочей силы содержатся уже в работах К. Маркса. Так, например, в четвертом параграфе первой главы первого тома «Капитала» «Товарный фетишизм и

его тайна» К. Маркс реализует последовательность стадий эволюции экономических систем: «натуральная – товарная – планомерная». Это направление отражает и смену форм движения личного фактора в ходе экономической истории.

В первобытном, рабовладельческом и феодальном обществах рабочая сила принимает натуральную форму (форму продукта производства семьи). В этих обществах работник связан непосредственно со средствами производства и, прежде всего, с землей, что делает невозможным продажу собственных производительных способностей самим индивидом другому лицу. «Сращенность» непосредственных производителей с определенными видами производства, несомненно, сыграла положительную роль, способствуя накоплению производственного опыта и профессионального мастерства, передаваемого из поколения в поколение в рамках отдельной группы людей (семьи, цеха и т.д.). Выполнив свою историческую миссию, привязанность работников к одним и тем же видам труда в эпоху позднего средневековья стала препятствием развития мануфактурного разделения труда и была преодолена в процессе первоначального накопления капитала, которое «означает не что иное, как ряд исторических процессов, которые привели к разрушению существовавшего прежде единства между работником и его средствами труда... Это отделение трудящегося от средств труда, будучи однажды осуществлено, в дальнейшем сохраняется и воспроизводится в постоянно расширяющемся масштабе вплоть до тех пор, пока новая и коренная революция в способе производства не уничтожит его и не восстановит первоначально существовавшего единства в новой исторической форме»⁷⁰.

Специфический способ соединения работника со средствами производства в условиях монополизации тех или иных условий производства, являющихся главным образом не результатом развития человеческого общества, а данных природой, порождает прямое насильственное принуждение работника к труду (внеэкономическое принуждение). В зависимости от объекта монополизации обычно выделяют следующие формы внеэкономического принуждения к труду, основанные на: праве собственности на землю (как в условиях азиатского способа производства); праве собственности на личность непосредственного производителя (как при античном способе производства); праве собственности на личность и на землю одно-

⁷⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. – 2-е изд. – С. 178.

временно (как в период феодализма). В целом же, благодаря сложившимся отношениям докапиталистического общества производство и воспроизводство рабочей силы сводилось к воспроизводству «говорящих орудий труда».

Таким образом, в доиндустриальную эпоху рабочая сила имела нетоварную (натуральную) форму (форму продукта производства семьи), могла продаваться и покупаться только вместе с ее носителем – человеком, что выражалось в рабской или крепостной зависимости труда. Соответственно этот специфический продукт (рабочая сила) не мог претендовать на часть вновь созданной стоимости, поскольку сам человек полностью принадлежал своему владельцу, который и заботился о его существовании.

Следует отметить, что все формы «донаемного» труда лишали индивида возможности самостоятельно принимать решение о реализации способности к труду и нести за него личную ответственность. Эти формы были основаны на делегировании решений о реализации рабочей силы и потреблении хозяину, взамен индивиду гарантировался более или менее сносный уровень жизни. Рабовладелец мог убить раба, но он обязан был его кормить и отвечать за него. Как отмечал А. Маршалл: «Вся история полна свидетельств неэффективности, порожденной той или иной степенью рабства, крепостничества и других форм гражданского и политического угнетения и подавления»⁷¹. Переход от модели экономики, где за все отвечает хозяин, который кормит человека, к модели, в которой сам индивид принимает решения и отвечает за себя и свою семью, потребовал коренной ломки как социальных, так и психологических установок и представлял длительный и болезненный процесс в истории человечества.

Наемная рабочая сила капиталистического способа производства проявляется в виде товара. С точки зрения политэкономии как научной системы капиталистическая специфика товарной формы личного фактора означает, что товарообмен рабочей силы связан с основным производственным отношением капитализма. «...В тот момент, когда капиталист и наемный рабочий противостоят друг другу в акте Д – Р (Р – Д со стороны рабочего), классовое отношение между капиталистом и наемным рабочим уже имеется налицо, уже предположено. Рассматриваемый акт – это купля и продажа, денежное отношение, но такая купля и продажа, где покупателем

⁷¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1. – М.: Прогресс, 1993. – С. 272.

предполагается капиталист, а продавцом – наемный рабочий»⁷². К. Маркс подчеркивает, что купля – продажа рабочей силы есть способ существования основного производственного отношения капитализма, его необходимая форма: «Характерное заключается не в том, что товар – рабочая сила может быть куплен, а в том, что рабочая сила является товаром»⁷³.

С привлечением основного производственного отношения легко объяснить особое положение рабочей силы по сравнению с другими товарами, например со средствами производства. Товарообмен рабочей силы происходит между рабочим и капиталистом – главными агентами производства. Отношения же купли – продажи средств производства складываются между капиталистами и уже потом располагаются вне основного производственного отношения.

Понятно и то, почему определение рабочей силы К. Маркса в качестве товара не имеет в виду товарного обращения личного фактора в докапиталистических формациях. В «Капитале» указано, что непременным условием превращения рабочей силы в товар является личная свобода носителя способности к труду. Наемным может быть только свободный рабочий, поэтому нельзя определять наемного рабочего только как лицо, лишенное средств производства и жизненных средств. Под это определение попадают и раб, и крепостной. Понятие «свободный наемный рабочий» многоаспектно, оно включает в себя:

- право собственности на свою рабочую силу. Никто не может принудить рабочего к труду без его добровольного согласия;
- право конкурировать с другими продавцами, создавать профессиональные союзы, торговаться при определении цены труда;
- право выбирать покупателя. Монополия спроса на труд ведет к деградации свободных наемных рабочих;
- право свободного выбора места продажи своей рабочей силы. Рабочий должен обладать свободой передвижения в пределах рынка труда. По мере развития этого рынка возникает необходимость свободы передвижения не только внутри страны, но и за ее пределами;
- как и всякий товаровладелец, продавший свой товар и получивший за него деньги, рабочий обладает свободой выбора предметов и способов

⁷² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 24. – 2-е изд. – С. 38.

⁷³ Там же. С. 37.

удовлетворения потребностей в пределах полученной суммы; он должен иметь возможность покупать любые товары на рынке⁷⁴.

Свобода выбора, самоопределение рабочего на рынке труда с одной стороны, с другой сопровождается личной ответственностью рабочего за себя, за принятое решение, за поддержание качества рабочей силы и т. д. А. Маршалл, отмечая необходимость свободы от какой-либо зависимости, пишет, что «более высокая форма свободы, кроющаяся в умении управлять собой, служит даже еще более важным условием для созидательного труда»⁷⁵. По словам Маркса, рабочий может транжирить свою зарплату на водку и т.д. Но он поступает так в качестве свободно действующего лица, т. е. сам расплачивается за это; он ответствен перед самим собой за характер расходования заработной платы. Он учится владеть самим собой в противоположность рабу, которому нужен хозяин.

Но даже в этом случае, «отношения свободы не касаются непосредственно экономических определений формы обмена, а имеют отношение либо к его юридической форме, либо к содержанию, потребительным стоимостям или потребностям как таковым»⁷⁶. Следовательно, указанное предварительное условие (личная свобода индивида), соответствующее характеру рассмотрения товара – рабочая сила в четвертой главе первого тома «Капитала», нуждается еще в экономической интерпретации.

Личная свобода позволяет работнику самостоятельно распоряжаться рабочей силой и в качестве субъекта, продавца участвовать в ее продаже. В результате товарное отношение по поводу рабочей силы «совмещается» с основным производственным отношением, встраивается в него, и поэтому становится характерной чертой капиталистической эпохи. В докапиталистических формациях торговля рабочей силой осуществлялась через отношения между рабовладельцами и между феодалами, в любом случае – за пределами основного производственного отношения. Хотя предметом работорговли и торговли крепостными оказывался сам человек, целью покупателя было приобретение рабочей силы. К. Маркс отмечал, что «в системе рабского труда... сама рабочая сила продается ... открыто без всяких прикрас... Разница сводится лишь к тому, что при рабской системе выгода от рабочей силы выше среднего качества и потеря от рабочей силы ниже

⁷⁴ Политическая экономия / под ред. В.В. Радаева. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – С. 142.

⁷⁵ Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1. – М.: Прогресс, 1993. – С. 273.

⁷⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.46. Ч.2. – 2-е изд. – С. 452.

среднего качества выпадают на долю рабовладельца, а при системе наемного труда – на долю самого рабочего, так как в последнем случае рабочая сила продается самим рабочим, в первом случае – третьим лицом»⁷⁷. Третьим – в отличие от двух участников основного производственного отношения: носителя рабочей силы и нанимателя.

Положение о том, что рабочая сила в капиталистическом обществе является товаром, характеризует личный фактор с точки зрения его функционирования внутри определенной формы ведения хозяйства – товарной формы. Определение же экономической формы рабочей силы с позиции выражения ею сущности производственных отношений, складывающихся внутри данной формы ведения хозяйства, доминирует при рассмотрении рабочей силы как переменного капитала. Единство этих сторон определения экономической природы личного фактора капиталистического производства делает товарность рабочей силы специфическим феноменом буржуазного общества индустриальной эпохи.

Характерной особенностью экономической формы рабочей силы переходной российской системы хозяйствования является то, что она сочетает в себе как остаточные и пока еще не преодоленные натурально-принудительные (плановые) формы, так и элементы новых капитальных форм.

Действительно, согласно К. Марксу, свободная от эксплуатации ассоциированная рабочая сила в коммунистической формации, включая ее низшую стадию, существует как планомерная. Целый ряд экономистов утверждали, что рабочая сила при социализме теряет свою товарную форму вообще, поскольку устраняются товарно-денежные отношения⁷⁸, а рабочая

⁷⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23. – 2-е изд. – С. 552.

⁷⁸ В начале 30-х годов подобное положение высказывал Н.А. Вознесенский (См.: Большевик. – 1931. – № 9. – С. 34). Нетоварность рабочей силы при социализме предсказывал К. Каутский (Каутский К. Общественные реформы. – М., 1905. – С. 136 – 137). Островитянов К.В., выступая по поводу учебника политэкономии в 1951г., утверждал, что необходимо отвергнуть выявившиеся «попытки перенести в советскую экономику категорию капитала, стоимость рабочей силы, прибавочную стоимость, хотя бы и в преобразованном виде. Эти категории не преобразуются, а ликвидируются в социалистическом хозяйстве» (Островитянов К.В. Избранные произведения в 2 т. Т.2. – М., 1973. – С. 120). После дискуссии 1951 года положение о том, что рабочая сила при социализме не является товаром, было подтверждено И. Сталиным в его замечаниях участникам экономической дискуссии, вошло в первый учебник Института экономики АН СССР и с тех пор в течение трех десятилетий в неизменном виде воспроизводилось во всех учебных и энциклопедических изданиях.

сила в связи с этим перестает быть объектом вещных отношений, отношений собственности⁷⁹. Другие доказывали, что при переносе в условия социалистических производственных отношений товарная форма рабочей силы кардинально изменяет свой социальный смысл и по этой логике теряет свою полноценность, оставаясь товаром лишь наполовину⁸⁰. Они разъясняли, что товарные отношения вообще нетождественны товарным отношениям по поводу рабочей силы; что внешняя форма найма на работу не соответствует действительному содержанию момента включения рабочей силы в обобществленное производство; что стоимость фонда жизненных средств неоднозначна стоимости рабочей силы; что движение заработной платы при социализме находится под воздействием других, отличных от закона стоимости рабочей силы экономических законов и т.д. Третьи искали такую экономическую форму, которая приходит на смену товарной форме рабочей силы. Например, один из таких подходов состоял в том, что в условиях социализма работник выступает в общественно-экономической форме свободного трудящегося и одновременно является ассоциированным собственником средств производства, а его рабочая сила реализуется в форме свободного труда на себя и на общество⁸¹. При этом общественная форма рабочей силы характеризует уже ее социально-экономическую сущность, где идет не столько процесс воспроизводства экономической сущности рабочей силы трудящегося, сколько воспроизводство во всей полноте его общественных свойств, т. е. как личности. Тем не менее, несмотря на обилие методологических подходов к оценке экономической формы рабочей силы, она в социалистической экономике возвращается к натуральной форме, с характерным принудительным распределением как самой рабочей силы по различным сферам народного хозяйства, так и с принудительным распределением продукта ее труда.

В условиях завершения индустриальной эпохи сам рынок претерпевает качественные изменения. На заре индустриальной экономики промышленная резервная армия труда поставляла для удовлетворения потребно-

⁷⁹ Скаржинский М.И. Рабочая сила как экономическая категория социалистического производства // Рабочая сила в системе социалистических производственных отношений. – Ярославль. Яросл. гос. университет, 1973. – С.11.

⁸⁰ Минц Б. Политическая экономия социализма. – М., 1976. – С. 351.

⁸¹ Общественная форма труда при социализме/ Под ред. А.Д.Смирнова, К. Сабо – М.: Экономика; Будапешт: Изд-во Будапештского ун-та экон. наук им. Маркса, 1984. – С. 27.

стей капитала «постоянно готовый, доступный для эксплуатации человеческий материал»⁸². Рабочий был, как правило, безразличен к сфере приложения своего труда и без особого внутреннего сопротивления мог ее поменять. Использование в широких масштабах женского и детского труда в результате внедрения машин имело своим следствием обесценение рабочей силы, в частности из-за уменьшения издержек ее формирования. Рабочий приобретал квалификацию в процессе производства, по сути дела, самообучался⁸³. Усложнение оборудования в процессе производства в большинстве отраслей экономики в связи с научно-техническим прогрессом требует, чтобы не только квалифицированные, но и высококвалифицированные профессии стали массовыми. Но кадры таких профессий, да еще в массовом масштабе уже нельзя найти «в готовом виде» на рынке труда. Поэтому и государство, и частный бизнес берут на себя функции подготовки массовой рабочей силы требуемого качества. Научные знания, квалификация, специальные навыки, опыт приобретаются работником в процессе образования. Образование и обучение ведут к накоплению человеком определенной целесообразной информации, приобретению опыта работы с нею, усвоению и закреплению конкретного информационного содержания в структуре человеческой личности (в структуре потребностей и способностей) в процессе практической деятельности. Фактически рабочая сила приобретает принципиально новую форму – капитальную, механизм функционирования и структура которой имеет целый ряд особенностей.

Под капиталом, с одной стороны, мы понимаем запас экономических благ, находящихся в собственности человека и неразрывно связанных с ним как с носителем рабочей силы, имеющих стоимостную оценку и способных приносить доход как самому человеку, так и субъекту, финансирующему создание подобных благ. Такими экономическими благами, прежде всего, являются знания, духовные и социальные продукты. С другой стороны, под капиталом мы понимаем отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения экономических благ – продуктов капитала.

«Нетрудно заметить, – отмечает С.Г. Михнева, – что все авторы, занимающиеся теоретическим изучением категории "человеческий капитал" представляют ее как "всеобщую", адекватно отражающую современный уровень развития главной производительной силы – человека. Но, если вдуматься, то само понятие "современный уровень развития" – относи-

⁸² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23. – 2-е изд. – С. 646.

⁸³ Рузавина Е., Федоров Ф. Кадровый капитал // Экономические науки. – 1987. – № 6. – С. 77.

тельно. Уровень развития производительных сил значительно отличается по странам: для развитых стран он характеризуется становлением новой информационной цивилизации, для российской экономики соответствует индустриальному укладу с отдельными элементами информационного, а для большинства развивающихся стран – это еще только формирующийся индустриальный уклад. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что не всякие знания, опыт, дарования в современных условиях принимают экономическую форму капитала, способного в процессе своего функционирования быть источником информационной ренты, самовозрастать»⁸⁴. Таким образом, еще рано говорить о всеобщности категории "человеческий капитал".

Другой, не менее важный аспект теоретического построения категории человеческий капитал, что считать исходным пунктом ее формообразования? Качественные изменения содержания способностей к труду, характера и формы их экономического движения вызывают у многих отечественных экономистов желание усложнить первооснову этого движения, создать некую синтезированную конструкцию, отражающую новую роль человека в системе общественного производства.

Подобный подход встречается у многих современных авторов. Например, в монографии «Производительные силы человека: структура и формы проявления» трудящийся человек, «взятый в его отношении, взаимодействии с природой, он есть главная производительная сила, рассматриваемая как единство рабочей силы и потребительской силы»⁸⁵. С.Г. Михнева связывает возникновение капитальной формы рабочей силы с тем, что на определенной стадии экономического развития происходит бифуркация и формирование двух субстанциональных начал способностей к труду (исполнительский труд и интеллектуальный труд), причем каждому из них соответствует своя специфическая форма⁸⁶. На наш взгляд, подобные построения не позволяют объяснить появление капитальной формы рабочей силы. В первом случае авторы просто механически объединяют самостоятельные категории – субстанциональные образования, и это объединение выдают за новую форму. Во втором случае открытым остается

⁸⁴ Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход). <http://publish.cis2000.ru>

⁸⁵ Производительные силы человека: структура и формы проявления. – С. 9.

⁸⁶ Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход). <http://publish.cis2000.ru>

ся вопрос: почему «редкий сложновоспроизводимый ресурс» – способность к творческому труду не формирует капитальной формы рабочей силы в индустриальной экономике?

По нашему мнению, формирование капитальной формы рабочей силы связано с капитализацией всех составляющих человеческой сущности. Поскольку рабочая сила как способность к труду неотделима от человека и его сущности, а последняя выступает в триединых формах своего внешнего проявления (материальное производство, духовное производство и социальная сфера), постольку и экономическая форма этой рабочей силы, приобретя капитальную экономическую форму, может быть структурирована по указанному сущностному триединству. Основными элементами экономической капитальной формы рабочей силы в современных условиях становится способность рабочей силы выступать в качестве фактора создания материальных благ, объектов интеллектуальной собственности (патенты, авторские права и т.д.), а также быть носителем специфических социальных отношений (управление, сделки, рационализация и т.д.), которые имеют экономическую оценку и влияют на ход общественного воспроизводства. И если в индустриальной экономике главным продуктом труда человека (использования рабочей силы) выступало вещественное богатство, а лимитирующим фактором, ограничивающим экономическое развитие – капитал, то в современной экономике хозяйственная деятельность – это, главным образом, производство и применение информации с целью сделать все другие формы производства более эффективными и тем самым создать больше и материального богатства, и нематериальных активов. Лимитирующий фактор здесь – наличное знание, которое непосредственно связано с воспроизводством и обучением рабочей силы (приобретением «культурного капитала» в терминологии Бурдьё).

Таким образом, становление капитальной формы рабочей силы связано не только с расширением ее функциональных возможностей, но и с превращением этих возможностей в экономические ресурсы общественного производства, осуществляемое посредством их присвоения – отчуждения на рынке труда, товаров и капиталов.

Переход от индустриальной к постиндустриальной экономике – это эпоха, когда живая человеческая личность является не только носителем товарной формы рабочей силы, но и все больше становится носителем человеческих информационных и социальных капитальных ресурсов, творческая актуализация которых неизмеримо возрастает.

1.3. Экономическое содержание категории «человеческий капитал»

В современной экономической литературе имеются различные подходы к определению экономического содержания категории «человеческий капитал». Причем под экономическим содержанием мы будем понимать определяющую сторону целого, представляющую единство всех составных элементов объекта, его свойств, внутренних процессов, связей, противоречий и тенденций.

В основе каждого субъективного подхода к определению «человеческого капитала» находятся определенные принципы исследования, зависящие от позиции автора, принадлежности его тому или иному научному направлению. Поскольку данная категория описывает явление достаточно сложное и многогранное, то вполне закономерно существование множества подходов к ее исследованию, которые отличаются, по сути, тем, какое сущностное свойство человеческого капитала автор считает определяющим.

Почти все исследователи определяют «человеческий капитал» как совокупность имеющихся у человека запасов способностей и качеств, применяемых в процессе производства экономических благ и содействующие росту его производительной силы. «Человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа, и которые могут использоваться в течение определенного периода времени для производства товаров и услуг»⁸⁷ – отмечает Боуэн. Э. Дж. Долан считает, что «человеческий капитал» представлен в виде умственных способностей, которые получены через формальное обучение и образование, либо через практический опыт⁸⁸. В данных определениях «человеческий капитал» практически отождествляется с производительными качествами работника, и ничего не говорит о содержании самой капитальной стоимости работника.

С точки зрения Шульца, «человеческий капитал» есть форма капитала вообще, поскольку содержит внутри себя источник будущих доходов. Своеобразие этой формы капитала состоит лишь в том, что он неотделим от человеческого существа. Согласно данному подходу, именно образование соответствующим образом влияет на процесс производства товаров и

⁸⁷ Bowen H. R. et al. *Investment in Learning*. San Francisco, 1978. – P. 362.

⁸⁸ Долан Э. Дж. *Рынок: микроэкономическая модель*. – С. 260.

услуг, ускоряя и оптимизируя его, поэтому образование и есть капитал⁸⁹. По нашему мнению, данная трактовка «человеческого капитала» тоже страдает однобокостью, так как человек – это живой организм, существо биосоциальное и владеет капиталом здоровья, капиталом социальным и интеллектуальным. Как утверждал Г. Беккер: «Важнейшей характеристикой, отличающей человеческий капитал от физического, является то, что он по определению, воплощается, или материализуется, в личности самого инвестора»⁹⁰. Личность человека многогранна, воплощена в живом организме, и поэтому источником будущих доходов может быть и здоровье, и статусная позиция личности, и индивидуальная компетентность, и моральные ценности, и т.д.

«Человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе»⁹¹ – отмечает М. Блауг. «Мы не идем так далеко как Рикардо и не трактуем еду для рабочей силы наподобие топлива для машин: человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе»⁹². Действительно, затраты прошлых лет на воспитание, обучение и здоровье человека могут приносить доход. Но этот доход возникает только в том случае, когда производительные качества человека применяются для выполнения определенных задач в процессе производства материальных благ и приносят их владельцу доход. Когда результаты воспитания, обучения и здоровья используются человеком лишь для собственных нужд, не продаются на рынке, не оцениваются и, как результат, не приносят доход.

В отличие от предыдущего подхода, Ф. Махлуп отмечает, что «аналогично человеческим ресурсам неусовершенствованный труд нужно отличать от усовершенствованного, ставшего более производительным благодаря вложениям, которые увеличивают физическую и умственную способность человека. Подобные усовершенствования и составляют челове-

⁸⁹ Schultz T. Capital Formation by Education // The Journal of Political Economy. Vol. 68. 1960. – P. 571.

⁹⁰ Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / сост., науч. ред., Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левина. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 96.

⁹¹ Blaug M. An Introduction to the Economics of Education. L., 1970. – P. 19.

⁹² Ibid., P. 19.

ский капитал»⁹³. В данном определении автор подчеркивает необходимость процесса труда для проявления капитальной сущности человеческих способностей. Но за рамками данного подхода остаются природные способности человека, а также ничего не говорится о том, кто присваивает доходы, полученные от использования человеческого капитала.

Технократический подход к исследованию экономического содержания категории «человеческий капитал» демонстрирует Й. Бен-Порэт, который определяет его как «фонд, функция которого производство трудовых услуг в общепринятых единицах измерения, и который в этом качестве аналогичен любой машине как представительнице вещественного капитала»⁹⁴. По Тофлеру: человеческий капитал – это возникновение новой системы получения богатства, использующей физические силы человека, его умственные способности. В целом человеческий капитал есть мера воплощённой в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врождённые способности и талант, а также образование и приобретённую квалификацию.

«Экономическая энциклопедия» под редакцией Л.И. Абалкина определяет «человеческий капитал» как «особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы»⁹⁵. В этом определении, по существу, отождествляются инвестиции в развитие человека с самим человеком как носителем капитальной формы рабочей силы. Хотя в этом же издании указывается, что «в экономических моделях, агрегирующих человеческий фактор с вещным капиталом, специфика экономической роли человека обедняется (несмотря на различные корректировки); не удается количественно выразить качественные свойства активности роли человека (по сравнению с пассивностью вещных факторов) и уникальный творческий, инновационный потенциал человека.

В отечественной экономической литературе встречаются различные подходы к трактовке категории «человеческий капитал», часто имеющие своеобразный, нетрадиционный характер. Так, например, с точки зрения В.Т. Смирнова «человеческий капитал» есть производительная сила способностей, знаний, информации, вложенных человеком в производство

⁹³ Machlup F. The economics of information and human capital // Princeton, 1984. – P. 419.

⁹⁴ The Journal of Political Economy. Aug., 1967. – P. 369.

⁹⁵ Экономическая энциклопедия / Науч.- ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – С. 275.

продукции (работ, услуг) и получение дохода. Он поясняет, что превращение личных способностей в капитал означает отказ от потребления в пользу накопления производительных сил и потенций, затраты жизненного времени на производительную деятельность, инвестиции в воспроизводство трудовых способностей, координацию труда в целевых технологических комплексах⁹⁶.

М.М. Критский трактует «человеческий капитал» как всеобщую форму жизнедеятельности – итог исторического движения человеческого общества к современному состоянию⁹⁷. Он утверждает, что «человеческий капитал» – это фундаментальная категория, придающая всему обществу человеческое измерение. В основе человеческого капитала, по мнению Критского, лежит не что иное, как движение экономического субъекта – новой силы общественного прогресса, персонификация единства непосредственного труда и интеллектуальной деятельности. Можно, конечно, согласиться с тем фактом, что человеческий капитал возникает лишь на определенном историческом интервале развития производительных сил, но говорить о том, что эта стоимостная категория придает всему обществу человеческое измерение, явно преждевременно.

А.И. Добрынин и С.А. Дятлов дают характеристику человеческого капитала как определенному историческому типу хозяйствующего субъекта. «Человеческий капитал – это совокупность всех атрибутивных свойств и качеств, производительных способностей и сил, функциональных ролей и форм, рассматриваемых с позиций системной целостности и адекватных современному состоянию общества эпохи научно-технической и социально-информационной революции, включенных в систему рыночной экономики в качестве ведущего творческого фактора общественного производства»⁹⁸. На наш взгляд, в этом определении происходит отождествление понятий «человеческий капитал» и «качество рабочей силы», правда качество достаточно высокое, адекватное существующей стадии развития производительных сил.

⁹⁶ Смирнов В.Т. Человеческий капитал: оценка, учет, эффективность использования // Институциональные и структурные преобразования экономики: тез. Докл. междунар. конф. «Институциональные и структурные преобразования экономики (проблемы экономической стабилизации)». Т.2. 23 – 25 ноября 1995 г. – СПб.: Изд-во СПбУ-ЭФ, 1995. – С. 224.

⁹⁷ Критский М.М. Человеческий капитал. – СПб.: Изд-во ленингр. ун-та, 1991. – С. 4.

⁹⁸ Добрынин А.И. Производительные силы человека: структура и формы проявления / А.И. Добрынин [и др.]. – СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1993. – С. 4.

В более поздней работе С.А. Дятлов отмечает, что «человеческий капитал – это не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это накопленный запас навыков, знаний, способностей. Во-вторых, это такой запас навыков, знаний, способностей, который целесообразно используется человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. В-третьих, такое целесообразное использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности закономерно приводит к росту заработков (доходов) работника. И, в-четвертых, такое увеличение доходов стимулирует, заинтересовывает человека путем вложений, которые могут касаться здоровья, образования и др., увеличить, накопить новый запас навыков, знаний и мотиваций, чтобы в дальнейшем его вновь эффективно применить.

Подчеркнем, что такой элемент человеческого капитала, как мотивации является очень важным и необходимым для того, чтобы процесс воспроизводства (формирования, накопления, использования, восполнения, инвестирования) человеческого капитала носил полностью завершенный характер.

С точки зрения функционально-целевого подхода к анализу экономических явлений, человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост заработков данного человека»⁹⁹.

С точки зрения И. Ильинского, «человеческий капитал представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в общественном производстве между его субъектами по поводу формирования, развития и совершенствования способностей человека»¹⁰⁰. Это определение не что иное, как попытка дать характеристику человеческого капитала с точки зрения классической политэкономии. Затем понимание этой категории раскрывается в духе неоклассической традиции, эта форма капитала признается результатом инвестиций в человека, а в качестве элементов выделяется капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры.

⁹⁹ Дятлов С.А. Теория человеческого капитала. – СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1996. – С. 26.

¹⁰⁰ Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. – С. 28.

По нашему мнению, все приведенные определения страдают некоторой однобокостью, поскольку рассматривают человека только как субъекта материального производства, но не уделяют внимания роли человека как носителя духовных и нравственных ценностей, центра социальных коммуникаций. В то же время не вызывает сомнений, что образовательный человеческий капитал отражает процессы трансформации образовательного и профессионального пространства работника. Эти процессы определяют постоянное совершенствование потенциальных интеллектуально-образовательных возможностей субъектов труда, профессиональное накопление данного совершенствования, ведущего к социальной профессиональной мобильности, повышению результативности трудовой деятельности, структурным сдвигам в обществе. Человек, взаимодействуя с образовательным пространством, по своей сути формирует свой трудовой потенциал. Это, с одной стороны, является важнейшей характеристикой формирования человеческих ресурсов и потенциального человеческого капитала, с другой стороны, данный процесс представляет собой конструирование каналов образовательной и профессиональной мобильности – возможностей профессионального накопления развивающегося интеллектуально-образовательного потенциала субъекта труда.

Ю.Г. Быченко утверждает, что человеческий капитал можно определить в нескольких основных аспектах таких, как:

– предмет социальных отношений в социально-трудовой, информационно-образовательной, профессиональной, социально-политической и семейно-родственной сферах;

– результат социальных взаимодействий, рассмотренных как инвестиции в развитие человека;

– накопленный в процессе социальных взаимодействий уровень духовной и физической культуры человека (запас знаний, умений, навыков, способностей, мотиваций, связей, престижа), имеющий количественную и качественную характеристики;

– способности, знания, умения и навыки человека, которые в перспективе могут использоваться для достижения социально-одобряемых целей и статусов в сферах общественного воспроизводства или способны привести к росту дохода общества, фирмы или конкретного агента и поэтому определяются как потенциальный человеческий капитал;

– способности, знания, умения и навыки человека, которые в данный

момент уже используются субъектом труда в сфере общественного воспроизводства и поэтому определяются как реально функционирующий человеческий капитал;

– способности, знания, умения и навыка человека которые выступают целью деятельности государства, отдельных фирм, семей, организаций и факторами, мотивирующими работника к эффективному труду;

– важнейший социальный индикатор, на макроуровне выражающий уровень общественного благополучия и характеризующий статус государства на международной арене¹⁰¹.

Действительно, данный подход демонстрирует многоаспектность человеческого капитала как отражение различных сфер жизнедеятельности человека. Здесь автор смешивает и источники формирования капитальных черт человека, и результат использования этих капитальных черт, и возможность использования феномена человеческого капитала в качестве социального индикатора и т.д. По нашему мнению, такая эклектика, хотя и подчеркивает многообразие проявления человеческой сущности, но совершенно не раскрывает специфики исследуемой экономической категории.

Учитывая изложенные точки зрения, под человеческим капиталом будем понимать, с одной стороны, совокупность личностных атрибутов, являющихся релевантными относительно экономической активности человека и представляющие собой производительный ресурс, неотделимый от человеческой личности, который в результате его потребления приводит к возрастанию объектов интеллектуальной, вещной и социальной собственности, принадлежащих как лично человеку, так и предприятиям и государству. С другой стороны, это такая совокупность накопленных производительных свойств и черт человека, которые, будучи адекватно сформированными с потребностью реализации экономической сущности человека, способны к самовозрастанию (капитализации) в материальной, духовной и социальной сферах ее проявления.

Человеческий капитал формируется лишь в определенную историческую эпоху научно-технического прогресса, неотделим от живой человеческой личности, имеет свойство накапливаться, находится в постоянном движении и реализуется лишь в процессе труда, где человек использует не только свои знания и умения (квалификацию), но и духовные, нравствен-

¹⁰¹ Быченко Ю.Г. Социальный аспект человеческого капитала // Приволжский гуманитарный журнал. – 2001. – № 1.

ные и социальные ценности, приобретенные им в процессе воспитания и накапливаемые в течение жизни.

Главная особенность капитальной формы рабочей силы состоит в неотделимости от личности своего носителя. Человеческий капитал неотчуждаем и неликвиден. Этим он отличается от физического капитала. Поскольку в современных обществах купля – продажа людей является противозаконной, для человеческого капитала не существует явных рынков, и на него не устанавливаются цены (такое было бы возможно только в условиях рабовладения). В этих обществах функционирует лишь рынок «арендных» сделок с человеческим капиталом, на котором осуществляется его наем на тот или иной ограниченный период времени (соответственно заработная плата выступает как «арендная» плата за пользование чужим человеческим капиталом)¹⁰².

Человеческий капитал обладает двойственностью с точки зрения его рыночной стоимости. Существует базовая стоимость человеческого капитала, на которую опирается индивид при инвестициях в себя. Стоимость, на которую ориентируется предприниматель (арендующий человеческий капитал), является потенциальной. Она зависит от доходности ресурса труда и издержек предпринимателя на его оплату.

Особенностью человеческого капитала является его способность возрастать быстрее и качественнее по мере его производственного потребления. Человеческие ресурсы являются ресурсами «двойного назначения», они потребляются как в сфере производства (в экономической деятельности), так и за пределами рабочего времени (в повседневной жизни). Приобретение опыта происходит постоянно, поэтому инвестиции в человеческий капитал неотделимы от расходов на потребление.

Человеческий капитал нехраним (по выражению А. Маршалла). Он существует только в текущее время. Для человека, не работающего по специальности, стоимость образования относится соответствующей долей на неявные издержки его нынешней деятельности.

Права собственности на целый ряд продуктов человеческого капитала размыты, так как в него вкладывают средства не только сам субъект, но и государство, местные власти, частные бизнесмены и т.д. В результате они

¹⁰² Капелюшников Р.И. Послесловие. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию // Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / сост., науч. ред., Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левина. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 649.

становятся собственниками продукта, произведенного посредством человеческого капитала. Как отмечают западные ученые, происходит деструкция основ частной собственности, в основе которой лежит формирование собственности на знание и информацию¹⁰³. Во-первых, знания и информация, интеллектуальная продукция неразрывно связаны с теми, кто их производит, и отделение капитала от труда становится невозможным. Во-вторых, даже будучи проданным, знание остается у своего производителя и представляет собой «коллективное благо». Эти процессы трансформируют отношения собственности и приводят к тому, что собственность, по словам западных экономистов и социологов, утрачивает какое-либо значение перед лицом знаний и информации, права владения которыми могут быть лишь ограниченными и условными, поскольку в экономике с большими информационными потоками невозможно установить четкие «правила» между «моим» и «твоим»¹⁰⁴.

Однако, происходящая диффузия различных форм реального и фиктивного капитала, порождает размывание прав собственности не только фирмы или государства, но и самого человека на принадлежащие ему неотчуждаемые капитальные ресурсы. В связи с этим возникает понятие «внутренней собственности», некоей «несобственности», а также рассуждения о том, что собственность утрачивает какое-либо значение вообще перед лицом знаний и информации, права владения которыми могут быть лишь ограниченными и условными¹⁰⁵, что в превращенной форме проявляется, например в становлении института интеллектуальной собственности.

Характеризуя институт интеллектуальной собственности, объединяющий в себе столь разнообразные продукты человеческого труда, выступающие в форме экономических ресурсов, необходимо отметить следующее.

Во-первых, все интеллектуальные продукты – результат (или проявление) деятельности ума; ряд предметов – прямое и непосредственное проявление человеческого таланта в области науки, техники, литературы, искусства. Они могут как тиражироваться на внешних носителях, так и оставаться в голове человека.

¹⁰³ Например, Дж. Ходжсон отмечает, что «...движение информации бросает вызов границам исключительной и индивидуальной собственности». (Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 38).

¹⁰⁴ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – С. 52.

¹⁰⁵ Шарин Л. Метаэкономика: интеграция материального и научного производства // Общество и экономика. – 2000. – № 1. – С. 61.

Во-вторых, рассматриваемые результаты деятельности имеют стоимостные оценки, как и прочие продукты человеческого труда. Субъектом, который осуществляет присвоение упомянутых интеллектуальных объектов своей деятельности может быть и сам производитель, и творческий коллектив, и предприятие, и государство, финансировавшие подобное производство. Содействие третьих лиц при этом не требуется. Поэтому применим термин «собственность».

В-третьих, объекты интеллектуальной собственности – носители определенной информации. Сама информация имеет нематериальный характер и, лишь будучи воплощенной в объективную форму, может быть включена в коммерческий оборот в качестве интеллектуального продукта.

В-четвертых, к определенной части интеллектуальных продуктов даже понятие «моральный износ» неприменимо; их рыночная стоимость с течением времени (т. е. со «старением» предмета интеллектуальной собственности) может расти.

В-пятых, по поводу объектов интеллектуальной собственности возникают общественные отношения, являющиеся предметом правового регулирования. «Специфика объектов интеллектуальной собственности, а также свойства, присущие только данному типу собственности, обуславливают особенности правовых отношений по их созданию и использованию. В качестве объектов здесь выступают, прежде всего, продукты духовного творчества как идеальные, нематериальные результаты, их объективированное воплощение в какой-либо форме – авторской рукописи, научном отчете, монографии и т.д.»¹⁰⁶. Обращение интеллектуальной продукции регулируется Гражданским кодексом РФ.

Таким образом, интеллектуальные блага – предметы данного типа собственности могут быть предметами купли – продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав, так как собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц (п. 2 ст. 209 ГК РФ). Отсюда следует, что об интеллектуальной собственности можно говорить как об элементе общественного богатства.

¹⁰⁶ Экономика сферы платных услуг. – Казань, 1996. – С. 156.

Поскольку капиталист является персонификацией капитала, а носителем человеческого капитала является сам человек, то употребление термина «капитал» и к первому, и ко второму субъекту рыночных отношений должно характеризоваться тем, что они оба присваивают результаты эксплуатации этого капитала. Но если в сфере функционирования вещественных элементов капитала это присвоение действительно реализуется, то формы реализации человеческого капитала не дают оснований сделать аналогичный вывод. В отмеченной аномалии нам видятся следующие основные причины.

Первая причина связана с отсутствием институционализации рыночных форм присвоения такого результата человеческого капитала, что проявляется, с одной стороны, в оппортунистическом поведении носителей человеческого капитала, с другой стороны – в интеллектуальном пиратстве. Во-вторых, человек – только носитель этого капитала, но используют его, как правило, другие субъекты рыночных отношений. В качестве третьей причины можно было бы назвать невозможность формирования человеческого капитала только одним субъектом экономических отношений, что делает человеческий капитал явлением не индивидуальным, а общественным. Основу процесса полевладения человеческим капиталом составляет участие наряду с человеком государства, предприятия, финансирование его развития (т. е. они становятся его соинвесторами) и имеют право на доход, что предполагает поиск путей сочетания экономических интересов всех участников в соответствии с их вкладом в инвестиционный процесс по формированию человеческого капитала.

1.4. Формы капитализации производительных сил человека

Формирование капитальной формы рабочей силы проходит целый ряд стадий.

На первой стадии трудовые ресурсы существуют в виде некоторого множества работников, обладающих возможностью быть участниками трудовых действий и операций.

На второй стадии трудовые ресурсы, будучи специально подготовленными и распределенными по рабочим местам, становятся рабочей силой, создающей мир вещей, мир отношений.

На третьей стадии рабочая сила, расходуясь во времени и реализуясь в трудовом процессе, не только создает потребительные стоимости, но и утрачивает ряд своих психофизиологических способностей к труду, которые необходимо постоянно воспроизводить.

С момента прекращения трудовой деятельности рабочая сила вновь становится трудовыми ресурсами. В отличие от трудовых ресурсов трудовой потенциал¹⁰⁷ – это конкретные работники, степень возможного использования которых в производстве известна.

Характеризуя категорию «трудовой потенциал работника», следует отметить, что сам термин «потенциал» несет двойственный смысл: с одной стороны, он характеризует степень мощности в каком-нибудь отношении¹⁰⁸, с другой стороны – указывает, что эта мощность скрытая, поскольку это не только «совокупность каких-нибудь средств», но и «возможностей»¹⁰⁹.

К категории «трудовой потенциал» обращались В. Врублевский, Л. Кунельский, А.С. Панкратов, Ю.Г. Одегов, Р.П. Колосова, П.М. Миرون, А.И. Тяжов, М.И. Скаржинский, О.В. Стаканова и ряд других авторов. Вместе с тем содержание данной категории в литературе трактуется неоднозначно. На основании анализа работ перечисленных авторов можно выделить основные точки зрения по данному вопросу.

Во-первых, под трудовым потенциалом следует понимать величину, производную от численности трудовых ресурсов, фонда рабочего времени и интенсивности трудовой деятельности¹¹⁰. Другими словами, трудовой потенциал – это результат, который может быть получен при полной реализации количественных потенций. Представители данной точки зрения акцентируют внимание только на количественной определенности трудового потенциала, оставляя в стороне качественные характеристики.

Во-вторых, «трудовой потенциал» – это совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность. Это способности,

¹⁰⁷ «Человеческий капитал», «качество рабочей силы» и «человеческий потенциал» близкие, но не идентичные понятия. По сравнению с понятием «потенциал» – человеческий капитал – отражает качества, которые могут стать источником доходов для человека, предприятия, государства.

¹⁰⁸ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1997. – С. 571.

¹⁰⁹ Там же. – С. 571.

¹¹⁰ Панкратов А.С. Трудовой потенциал в системе управления производством. – М.: МГУ, 1983. – С. 30.

склонности, здоровье, объем знаний, навыков, умений и т. д.¹¹¹. В противоположность предыдущему подходу здесь упор делается только на качественных характеристиках отдельных индивидов. Кроме того, из вышеизложенного следует, что трудовой потенциал группы работников как сложной системы равен простой сумме составляющих его отдельных элементов.

В-третьих, «трудовой потенциал выступает как интегральная характеристика совокупной способности к труду (в ее количественном и качественном выражении), которая определяет возможности как отдельного работника, так и совокупного работника по их участию в общественно-полезной деятельности»¹¹². Рабочую силу как носитель трудового потенциала необходимо рассматривать в единстве всех ее характеристик в определенных организационно-технических и социально-экономических условиях. По мнению автора, данное определение наиболее полно раскрывает содержание рассматриваемой категории. Можно сказать, что трудовой потенциал (ТП) является функцией от количественных (X) и качественных (Y) характеристик трудовых ресурсов с учетом конкретной организационно-технической (T) и социально-экономической реальности (S):

$$ТП = f(X, Y, T, S).$$

Множество X включает в себя количество трудовых ресурсов, величину фонда рабочего времени одного работника, а также коэффициенты использования и напряженности рабочего времени. Если задача нахождения количественной составляющей трудового потенциала является чисто технической, то расчет качественных показателей Y (квалификация, здоровье и т. д.) сопряжен со значительными трудностями. Имеющиеся попытки расчета величины трудового потенциала с учетом его качества основаны на механическом переборе и эклектическом соединении различных показателей. Необходима разработка научно обоснованной классификации качественных факторов роста трудового потенциала, изучение степени их приоритетности и управляемости с помощью социологических, математико-статистических и иных методов. Понятие трудового потенциала более конкретно, чем рабочей силы или трудовых ресурсов. Можно сказать, что оно отражает взаимодействие работника со средствами производства. По-

¹¹¹ Управление трудовыми ресурсами: справочное пособ. / О.П. Апостолов, Л.С. Бляхман, Г.Х. Гендлер [и др.]. – М.: Экономика, 1987. – С. 9.

¹¹² Одегов Ю.Г., Бычин В.Б., Андреев К.Л. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования. – Саратов: Изд-во Саратовск. ун-та, 1991. – С. 38.

этому на величину трудового потенциала влияет не только количество занятого населения и его способность к труду, но и разнообразные отраслевые, региональные, внутрипроизводственные особенности.

По мнению Н.И. Шаталовой, «трудовой потенциал – это мера наличных ресурсов и возможностей, непрерывно формируемых в процессе всей жизни личности, реализуемых в трудовом поведении и определяющих его реальную плодотворность. На основе своего трудового потенциала взрослый человек становится членом общества»¹¹³. На наш взгляд, в этом определении содержится некоторая неточность. Вполне понятно, что процесс труда приводит к формированию производственного опыта человека, тем самым повышает его квалификацию, т. е. увеличивает трудовой потенциал личности. Однако трудовой потенциал личности может остаться абсолютно нереализованным в процессе труда, а быть только накапливаемым. Мы полностью согласны с тем, что трудовой потенциал – это мера наличных ресурсов и возможностей работника.

По нашему мнению, трудовой потенциал целесообразно рассматривать в различных аспектах, а именно как величину:

- 1) нормативную;
- 2) фактическую;
- 3) использованную.

Так, например, если высококвалифицированный работник выполняет работу, не требующую большого объема знаний и умений, то, очевидно, нормативная величина трудового потенциала для данного рабочего места меньше фактической, а степень использования фактического потенциала невелика.

Ряд авторов делают попытку структурировать экономическую категорию «трудовой потенциал». Так, по мнению авторов учебника «Экономика труда»¹¹⁴, трудовой потенциал включает в себя:

- психофизиологический потенциал – способности и склонности человека, состояние его здоровья, выносливость, тип нервной системы и т.д.;
- квалификационный потенциал – объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обуславливающих способность человека к труду определенного содержания и сложности;

¹¹³ Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – С. 7.

¹¹⁴ Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: «Экзамен», 2002. – С. 38.

– социально-личностный потенциал – уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником норм отношения к труду, ценностные ориентации, интересы и потребности, запросы в сфере труда, исходя из иерархии потребностей человека.

Трудовой потенциал человека не является величиной постоянной, он непрерывно изменяется как под воздействием экономических отношений, в рамках которых воспроизводится рабочая сила, так и под воздействием приобретенного в процессе трудовой деятельности опыта. Трудоспособность человека и аккумулируемые (накапливаемые) в процессе трудовой деятельности созидательные способности работника повышаются по мере развития и совершенствования знаний и навыков, укрепления здоровья, улучшения условий труда и жизнедеятельности, т. е. могут капитализироваться. В этой связи А.И. Тяжов отмечает, что «трудовой потенциал охватывает именно те индивидуальные качества человека, которые в процессе труда, с одной стороны, переходят в способности, с другой стороны, сохраняют себя как источник новых (или иных) способностей, способностей другого качества. Трудовой потенциал включает в себя все новые и новые человеческие способности. Теперь он сам ориентирован на труд, в том самом смысле, что он не только его создает, но и наращивает в нем свои естественные возможности. Этим он отличается от рабочей силы, которая, будучи предпосылкой любого труда, имеет внешнюю, по отношению к нему и к себе самой, направленность. Рабочая сила представляет собой совокупность уже состоявшихся, а не становящихся способностей. Трудовой потенциал, изменяя структуру человеческих способностей, встраивает себя в процесс труда таким образом, что преобразует его и вне его прекращает свое движение, приобретая качество рабочей силы»¹¹⁵.

Таким образом, трудовой потенциал человека является исходной точкой, определяющей его дальнейшее трудовое поведение. Разграничение потенциалов работников имеет важный практический смысл, поскольку в каждый данный момент трудовой потенциал соединяет в себе качественно-количественную определенность. Результативность труда рабочих зависит от степени взаимного согласования в развитии квалификационного,

¹¹⁵ Тяжов А.И. Индивидуальный трудовой потенциал и политико-экономическая концепция человеческих способностей. – Кострома: Изд-во КГУ, 1999. – С. 114 – 115.

психофизиологического и личностного потенциала, т. е. по сути, как от количественных, так и от качественных характеристик рабочей силы.

Поэтому одним из самых острых вопросов, которые волнуют сегодня как политических деятелей, так и менеджеров предприятий является вопрос о преобразовании "человеческого потенциала" в фактор устойчивого развития государства и бизнеса. Иначе говоря, речь идет об условиях и формах капитализации человеческого потенциала. О том, что рабочая сила, соответственно подготовленная, рационально, с учетом способностей и возможностей каждого, размещенная по рабочим местам, должна приносить больше, чем тратиться на заработную плату плюс затраты на обеспечение и расширенное воспроизводство ее деятельности.

Все большее число директоров предприятий осознает, что конкурентное преимущество фирмы – это преимущество своего персонала перед персоналом конкурентов, поскольку одно и то же оборудование, одно и то же сырье принципиально доступны всем конкурентам. "Тонкости" технологии и способов организации работы – это единственное, чем одно предприятие может отличаться от другого, но они не доступны конкурентам только в том случае, если рождены на данном предприятии и применительно к конкретным условиям данного предприятия, и люди, работающие на предприятии, тщательно охраняют это know how. И более того, эти технологии и способы организации дают реальное конкурентное преимущество только в том случае, если они точно и во всех деталях реализованы в деятельности работников предприятия.

Прежде чем обсуждать вопросы капитализации человеческого потенциала, отметим, что различаются два понятия капитала: формальный и реальный. Под формальным капиталом мы будем понимать все активы, учитываемые в балансах предприятий и организаций, кроме предназначенных для потребления (выдачи работникам в виде зарплаты и премий, собственникам в виде дивидендов, перечислений на благотворительные нужды и т.п.). Реальный капитал представляет собой ту часть активов, которая реально участвует в получении прибыли, и, кроме того – некие возможности, не учитываемые в балансах, но реально участвующие в бизнес-процессах. Это такие возможности, как бизнес-идея предприятия, деловые связи, имидж и т.п. Принятый затратный принцип бухгалтерского учета активов позволяет вводить перечисленные возможности в состав формального капитала лишь настолько, насколько их создание оплачено из средств пред-

приятия, и это, как правило, лишь малая доля от их оценки, если бы такая могла быть сделана по их полезности в бизнесе¹¹⁶.

Экономическая теория выделяет три фактора производства: капитал, труд и природные ресурсы, оплачиваемые рентой. Правильна ли сама постановка вопроса о капитализации человеческого потенциала, или человек приносит в производство только свой труд?

Для ответа на этот вопрос рассмотрим основные составляющие "человеческого потенциала" предприятия:

а) оплачиваемый труд наемных работников по созданию товара (продукции, услуг), продаваемого на рынке;

б) создаваемая оплачиваемым трудом персонала интеллектуальная собственность (know – how, технологии, патенты и т.п.), учитываемая в балансе предприятия и включаемая в его формальный капитал, но не предназначенная для продажи в качестве товара;

в) создаваемая, но не оплачиваемая из средств предприятия и, соответственно, не отражаемая в балансе интеллектуальная собственность в виде бизнес-идеи предприятия, а также деловые связи и личный имидж сотрудников¹¹⁷;

г) организационная культура предприятия – уникальная для каждой организации совокупность формальных и "неписаных" норм или стандартов поведения, которым подчиняются члены организации, структура власти и ее компетентность, система вознаграждений и способов их распреде-

¹¹⁶ Бизнес-идею, деловые связи, имидж не принято учитывать даже в качестве нематериальных активов, так как они не имеют никакого документального подтверждения (в отличие от know how, патентов и т.п.). Однако попытка поставить их на баланс по оценке полезности приведет не более чем к появлению "прибыли из воздуха". Поэтому эти элементы реального капитала никогда не становятся элементами формального капитала. Но при оценке бизнеса они находят свое отражение, хотя и косвенно, так как влияют на прибыльность.

¹¹⁷ Может показаться, что создание бизнес-идеи оплачивается той частью прибыли, которую получает предприниматель. Однако, это не так. В соответствии с существующими правилами, прибыль распределяется пропорционально имущественным взносам участников предприятия в его капитал. Участники могут договориться о денежной оценке любой интеллектуальной собственности или прибегнуть к ее оценке сторонними экспертами. Но оценка бизнес-идеи наталкивается на почти непреодолимые трудности. Идея обеспечивает прибыльность, но размер прибыли зависит от конкретной реализации идеи. Любой бизнес-план – это отражение не бизнес-идеи, а лишь конкретного варианта ее реализации. Идея может породить множество бизнес-планов, множество возможностей, и в этом смысле она должна оцениваться значительно выше, чем размер прибыли по любому из этих планов.

ления, ценности, уникальные для данной организации, модели коммуникации, базисные убеждения, которые разделяются членами организации, действующие подсознательно и определяющие способ видения себя и окружения. Организационная культура (определяющая организационную структуру предприятия и взаимодействующая с ней) есть тот элемент организации, который позволяет сделать бизнес-идею реализуемой и эффективной, достичь эффективности труда и извлечь выгоду из обладания интеллектуальной собственностью.

Оплачиваемый труд наемных работников не увеличивает капитальную стоимость предприятия. Может быть капитализирована лишь часть его результатов, если этот труд приносит прибыль, и часть этой прибыли капитализируется. Это единственный способ превращения труда в капитал, и он может быть достигнут только в условиях определенной организационной культуры. Очевидно, что выполнение не всякой работы (или не всякое выполнение работы) способствует появлению такой продукции (услуг), которая может быть выгодно продана. В числе работников любого предприятия можно найти немало таких, которые работают и получают зарплату, но лишь небольшая часть результатов их труда приносит пользу. Их зарплата включается в себестоимость и повышает цену предложения продукции (услуг) предприятия, в то же время их труд не влияет на качество и другие факторы, определяющие цену спроса. Расхождение диапазонов цены предложения и цены спроса в лучшем случае приводит к снижению прибыли, в худшем – к невозможности продажи.

Исключение непроизводительного труда, в том числе несоответствия квалификации работников требованиям выполнения работы, нерационального расходования рабочего времени, небрежности, брака и т.п. требуют определенных правил и ценностей, признаваемых всеми работниками и подкрепленных системой оплаты труда, системы взаимоотношений руководителей с подчиненными, способов разрешения противоречия между общим и индивидуальным, системы стимулирования развития персонала. Все перечисленные условия являются компонентами организационной культуры предприятия.

Капитализация прибыли, созданной трудом работников – не единственный путь капитализации человеческого потенциала. Другой и не менее важный путь – создание интеллектуальной собственности для "внутреннего" использования. Прежде всего это касается создания новых технологий. Как отмечает в своей книге Сабира Чоудхари, для того, чтобы эффективно

управлять бизнесом «менеджеры должны обеспечить такое распределение рабочих мест, при котором работники выдавали бы максимум знаний, максимум инноваций и имели бы максимальное влияние. Доказано, что от таланта, которым управляют стратегически, получают наибольшую отдачу»¹¹⁸.

Приобретение существующих технологий (российских или зарубежных), на которые часто возлагают большие надежды, не создает стратегических преимуществ предприятию, так как покупаемые технологии принципиально доступны конкурентам. Необходима организация собственных технологических разработок. Это не означает, что такие разработки обязательно должны выполняться на предприятии. Разработка может быть выполнена подрядной организацией, но с условием нераспространения результатов другим лицам.

В последние годы во всем мире непрерывно растет наукоемкость выпускаемой продукции, затратность ее разработки, все дороже стоит каждый месяц запаздывания с ней на рынке. Анализ развития мировой экономики показывает, что наиболее прибыльными в настоящее время стали предприятия и отрасли в целом, которые ориентированы на производство компьютеров и полупроводников, лекарственных средств и медицинского оборудования, средств связи и систем коммуникаций. Этот коммерческий успех основан больше на знании, новых технических решениях, чем на производственных возможностях¹¹⁹.

Все большая часть компаний перестраивает свои системы управления с традиционной производственной и рыночной на технологическую ориентацию. Передовая технология является сегодня ключом к успеху на любом рынке – потребитель ждет продукцию с новыми характеристиками и готов платить за это высокую цену. Важнейшим фактором успеха каждой компании становится стратегическое управление технологическим развитием. Ключевыми моментами технологического развития являются: выявление и коммерческая оценка технологических возможностей, управление исследованиями и разработками, интеграция технологии в общую деятельность компании, стратегическое управление интеллектуальной собственностью, поддержание конкурентоспособности, продвижение на рынок новых продуктов, управление текущими и радикальными инновациями.

¹¹⁸ Менеджмент XXI века / под ред. С. Чоудхари: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 18.

¹¹⁹ Зинов В.Г. Коммерциализация технологий и международная программа "Технологический менеджмент"// Электронный журнал "Технологический бизнес". – №1. www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page04.htm

Эффективное управление технологиями включает определение как перспектив создания новой технологии, так и перспектив спроса на нее. Технология рассматривается как важнейшее средство создания и поддержания конкурентного преимущества, что поднимает ее до уровня стратегического капитала, которым нужно грамотно управлять на всех этапах руководства компании. При этом не только НИОКР, но и любая деятельность фирмы, включая стратегическое планирование, маркетинг, сбыт, производство, кадры, финансирование может рассматриваться как создание и использование технологий, которые способны увеличить конкурентоспособность фирмы. Стратегический технологический менеджмент не ограничивается рамками отраслей с быстрым технологическим развитием. При широком взгляде на технологии и производство никаких "низких" технологий не существует. Стратегическое управление изменяющейся технологической средой должно стать основой длительного успеха как отдельных предприятий, так и экономики в целом.

Необходимость создания и внедрения новых технологий предъявляет особые требования к персоналу предприятия. Речь идет о смене стереотипа организационного поведения, о переходе от организации инкременталистского типа к организации предпринимательского типа.

Наконец, капитализация человеческого потенциала может идти по пути создания новых деловых связей предприятия на основе использования коммуникативных качеств его работников, превращения личного имиджа ключевых лиц в имидж предприятия, использования творческих способностей людей для генерации новых бизнес-идей и диверсификации бизнеса, в особенности в ситуациях обострения конкуренции.

Итак, возможны три пути капитализации человеческого потенциала предприятия.

1. Капитализация части прибыли, созданной трудом *всего коллектива* работников.

2. Создание интеллектуальной собственности для внутреннего использования, прежде всего – технологий *специализированными подразделениями* с введением особой функции управления – технологического менеджмента.

3. Использование личных качеств *отдельных лиц*, выбираемых, в основном, по неформальным признакам, для создания нематериальных компонентов реального капитала.

Необходимым условием реализации этих путей является наличие или создание определенной организационной культуры. Нормы такой организационной культуры должны быть уникальными для предприятия и недоступными для конкурентов. «Компании, которые правильно руководят своими людьми, обгоняют компании, не делающие этого, на 30 – 40 %»¹²⁰. Уникальной организационной культурой будет обусловлена стратегическая устойчивость данного предприятия.

Таким образом, в современной экономике принципиально меняется механизм и характер накопления. Главной формой накопления становится не накопление вещественных элементов производства, как это было всегда, а накопление знаний, информации, нематериальных форм богатства (вложения в культуру, образование, рекреацию, здравоохранение). Акцент перемещается с вложения в физический капитал на вложения в человека как носителя и производителя информации.

1.5. Эксплуатация человеческого капитала: сущность и противоречия

Возросшая роль человеческого капитала, так называемого «дорогого работника» в общественном производстве, по нашему мнению, не снимает проблему эксплуатации труда, так как в рыночной экономике, в условиях экономического неравенства субъектов, всегда существуют предпосылки для неправомерного присвоения.

Рождение и развитие теории эксплуатации связаны с проблемой формирования доходов населения, которая всегда занимала одно из главных мест в экономической науке. Очень рано было понято, что вопрос о доходах сводится к задаче распределения вновь созданного продукта. Для экономистов – классиков XVIII и XIX вв. становится аксиомой, что сумма стоимости вновь созданного продукта всегда равна сумме доходов. Неизбежно встает вопрос о размере вознаграждения за труд и справедливости распределения.

Обычно теорию эксплуатации ассоциируют с именем К. Маркса, но можно, однако, обнаружить ее истоки в трудах Смита и Рикардо, которые были развиты Марксом. Аналогичные положения можно найти в произведе-

¹²⁰ Цит. по Менеджмент XXI века / под ред. С. Чоудхари. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 14.

дениях У. Томпсона, Робертуса и Сисмонди. Однако анализом эксплуатации занимались не только марксисты. Современные экономические теоретики, не имеющие никакого отношения к марксизму, пытались уточнить случаи эксплуатации и условия их существования. Анализируя эту проблему, Р. Барр выделяет три подхода к определению эксплуатации¹²¹.

1. Самое знаменитое определение эксплуатации принадлежит К. Марксу. Общий (валовой) доход предприятия равен стоимости реализации его продукции. Часть его расходуется на возобновление производства – амортизацию основного капитала, закупку элементов оборотного капитала, использованных в прошлый период на выпуск продукции. Остальная стоимость (добавленная – в терминах современной статистики) распределяется в качестве доходов. Заработная плата (доход на труд) равна издержкам воспроизводства рабочей силы, остальное же составляет прибавочную стоимость, распределяемую между различными частями класса капиталистов. В основе первоначального распределения лежит цена рабочей силы. Прибавочная стоимость – остаточный доход, результат стремления капиталиста к максимизации прибыли и минимизации расходов на рабочую силу. Распределение прибавочной стоимости между частями класса собственников происходит по законам внутриклассовой конкуренции, где действует тенденция как к выравниванию (средняя прибыль), так и к дифференциации (сверхприбыль)¹²². Именно отчуждение части произведенного продукта в форме прибавочной стоимости, присвоение его капиталистами и есть суть эксплуатации трудящихся.

Сегодня весьма трудно принять доказательства Маркса, хотя он признает право капиталиста как инвестора и организатора производства на присвоение прибавочной стоимости. Современный «экономикс» отнюдь не отрицает существование феноменов эксплуатации, анализ которых связан с теорией цен и не цепляется за сохранение концепции трех факторов производства как источника доходов, которая убедительно раскритикована западными экономистами.

2. Другое определение эксплуатации представил Пигу. Он охарактеризовал положение, при котором производственный фактор получает меньше, чем его вклад в совокупный продукт как «эксплуатацию». Подход

¹²¹ Барр Р. Политическая экономия: в 2-х т. – Т. 2. – М.: Междунар. Отношения, 1984. – С. 64.

¹²² Меньшиков С.М. Новая экономика. Основы экономических знаний: учеб. пособие. – М.: Междунар. Отношения, 1999. – С. 138.

Пигу не имел никакого отношения к понятию справедливости. Эксплуатация по Пигу отличается от марксистской тем, что ее происхождение коренится в несовершенном характере конкуренции на рынке труда; с другой стороны, эксплуатация по Марксу имеет место даже на рынках с совершенной конкуренцией¹²³. В дальнейшем этот подход развила Дж. Робинсон.

В качестве исходного принципа она берет ситуацию полной конкуренции. В этой ситуации работник должен был получить заработную плату, равную стоимости своего предельного материального продукта. Всякий раз, когда имеется отклонение от данной нормы становится невозможным достичь максимума эффективности производства, возникает процесс эксплуатации.

В свете этого определения возникают два основных случая. Во-первых, случай монополистической эксплуатации, когда заработная плата ниже стоимости предельного материального продукта работника в силу несовершенства рынка, на котором фирма сбывает свою продукцию. Во-вторых, случай монополистической эксплуатации, когда на рынке труда существует неполная конкуренция, и когда фирма может воздействовать на уровень заработной платы, изменяя свой спрос на труд. Все отклонения от модели совершенной конкуренции на рынках производственных факторов отражают невозможность максимизации объема выпуска при данных объемах ресурсов. В этом случае эксплуатируется все общество в целом, а не только одни рабочие.

3. Третье определение эксплуатации сформулировал Э.Х. Чемберлин. Если определить эксплуатацию труда как предоставление заработной платы, более низкой, чем стоимость материального предельного продукта этого труда, то такая эксплуатация появляется, когда более не существует полной конкуренции на рынках продуктов; но тогда необходимо констатировать, что все факторы производства в подобных условиях подвергаются эксплуатации, ибо все они получают вознаграждение меньшее, чем их предельный продукт по стоимости. Такая эксплуатация является вообще единственной ее формой, позволяющей предпринимателю избежать банкротства. В силу уменьшения предельной выручки сумма стоимости материальных предельных продуктов всех факторов производства превысила общую выручку фирмы. Таким образом, если мы признаем определения эксплуатации данных Пигу и Дж. Робинсон, то тем самым одновременно

¹²³ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – С. 398.

признаем, что эксплуатации может подвергаться не только труд. Ее объектами могут стать все факторы производства, если какой-то из них получает меньшее вознаграждение по сравнению с обеспечиваемой этим фактором предельной выручки.

Позиция экономикс по формированию факторных доходов, – отмечают М. Сажина и Г. Чибриков, весьма противоречива. С одной стороны, каждый ресурс сам создает доход. С другой – утверждается, что ресурс, в данном случае труд, создает доход не только для своего собственного вознаграждения, но и доходы, присваиваемые другими факторами производства. Предельные продукты создаются всеми ресурсами. Следовательно, каждый из них, в свою очередь, производит доход, производимый другими ресурсами. При такой постановке вопроса трудно разобраться, в какой мере ресурсы присваивают собственные доходы и в какой "захватывают" часть доходов других ресурсов. Получается, что доход ресурса не соответствует его предельному продукту¹²⁴.

Очевидно, дело в другом, источником любого дохода (кроме заработной платы, включая личные услуги предпринимателя) в конечном итоге является стоимость прибавочного продукта. Человеческое общество вступило в цивилизацию только тогда, когда человек стал способен произвести больше того продукта, который необходим для его собственного воспроизводства. Именно благодаря прибавочному продукту появились свободное время, науки, великие творения искусства и т.д. Развитие человеческой истории – это развитие форм производства и распределение прибавочного продукта. Государство, капиталист, бизнесмен, просто деловой человек организует «дело», производство с одной целью – произвести и получить прибавочный продукт, прибыль. Данную идею очень четко выразил К. Маркс, сказав, что капитал боится отсутствия прибыли так же, как природа боится пустоты. На источник происхождения прибыли недвусмысленно указывал Дж. Кейнс: «Предпочтительнее рассматривать труд, включая, конечно, личные услуги предпринимателя и его помощников, как единый фактор производства, действующий при наличии технологии, природных ресурсов, производственного оборудования и эффективного спроса»¹²⁵. Тем не менее, в популярных учебниках встречается утверждение, что источником прибыли предпринимателя является его деятельность в

¹²⁴ Сажина М., Чибриков Г. Основы экономической теории. – М., 1996. – С. 164.

¹²⁵ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – Петрозаводск, 1993. – С. 172.

условиях неопределенности, его риск, что она – результат «предпринимательского ожидания» (А. Маршалл), «плод способности предпринимателя к новаторству» (И. Шумпетер)¹²⁶ и т.д. Многие российские экономисты вместе с авторами “западных” учебников по экономике “путают” две вещи: источник появления предпринимательской прибыли и экономическую, юридически-правовую основу – законность присвоения капиталистом этой прибыли. Подменяются понятия двух совершенно разных, хотя и взаимосвязанных вопросов. Очевидно, ни риск, ни какие-либо ожидания, ни дух предпринимательства, ни что-то другое не могут произвести прибыли, если она предварительно не создана работником в процессе производства благодаря деятельности самого предпринимателя¹²⁷.

В учении Маркса теория эксплуатации опирается на трудовую теорию стоимости, выводится из нее. Не случайно критики Маркса – от Бем-Баверка до Кейнса – считали своим долгом, прежде всего, опрокинуть «трудовой» фундамент марксизма. Однако теория эксплуатации может быть развита вне зависимости от объяснения источника «стоимости». Для этого достаточны лишь определенные, вполне реалистичные допущения в отношении ценообразования на рынках товаров и факторов производства. Профессор Лондонской школы экономики и политики М. Моришима, прогнозируя развитие западной экономической науки, отводит важное место различным подходам к исследованию экономических процессов и явлений: «Рикардо и Вальрас изучали взаимную адаптацию населения и капитала в границах данной территории; Маркс исследовал эксплуатацию одного класса другим, тогда как допуском моделей Вальраса, Хикса и Леонтьева было взаимовлияние цен и объемов выпуска в различных секторах экономики.... Все эти позиции полностью сохраняют важное значение, но каждая из них сама по себе есть искажение, ибо выделяет не более чем один аспект реальности. Нам необходима всеохватывающая многоаспектная модель; различные теории должны быть синтезированы...»¹²⁸.

¹²⁶ См.: Курс экономической теории / под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. – Киров, 1994. – С. 251, 166; Введение в рыночную экономику / под ред. А.Я. Лившица, Н.И. Никулиной. – М., 1994. – С. 180 – 189.

¹²⁷ Другое дело, что предприниматели имеют право на получение прибыли, поскольку они владеют средствами производства, организуют его, “ожидают”, двигают технический прогресс, рискуют и т.д. (См. подробно: Макконнелл К., Брю С. Экономика: принципы, проблемы и политика. в 2-х т. Т. 2. – Таллин, 1993. – С. 183.) Т. е. как собственники фактора производства (капитала) вполне справедливо получают свой доход в виде прибыли.

¹²⁸ *Economic journal*. – 1991. – Vol. 101. – № 1. – P. 69.

Попытки создать многоаспектные модели развития человеческого общества, объясняющие закономерности эксплуатации труда и основные направления ее эволюции в ходе экономического прогресса стали появляться все чаще. Одна из таких моделей предложена С.Л. Афанасьевым в футуристической работе «Будущее общество»¹²⁹. В его трактовке эксплуатация – это «устойчивое разъединение совместно создаваемой жизни, ее качества и продолжительности, выражающихся в долях их реализованных предельных потенциалов, в ущерб одним, в пользу других»¹³⁰. Непосредственные причины такой эксплуатации различны, но приводят к совершенно одинаковому результату – неравноценности жизни разных людей.

С.Л. Афанасьев выделяет следующие виды эксплуатации:

- специализационная, вызванная делением труда на творческий и исполнительский;
- энерготрудовая и продуктовая, связанные с неравноценностью затрат физической энергии в процессе труда;
- эксплуатация безработных, регулируемая путем принятия решений об объеме и структуре капиталовложений;
- экологическая, включающая использование допускаемых норм частичного загрязнения, нахождение путей обхода и безнаказанного нарушения экологических законов;
- военная, в основе которой лежат решения о военных действиях и приказы государственных чиновников и военачальников.

Поскольку причины подобной эксплуатации существуют всегда, то и сама эксплуатация – явление постоянное, считает С.Л. Афанасьев. С развитием экономических систем меняется лишь сила воздействия эксплуатации (она уменьшается) и состав господствующего класса (происходит отехнокрачивание буржуазии).

По мнению другого современного исследователя В.Л. Иноземцева, эксплуатация имеет два важных признака, ни один из которых не является достаточным для того, чтобы безоговорочно утверждать ее существование. Во-первых, изъятие в пользу эксплуататора, не участвующего в производственном процессе или обеспечении его условий, части продукта, созданного наемным трудом. Во-вторых, постановка работника в такие условия, когда он осознает противоречие такого изъятия удовлетворению своих жизненно необходимых потребностей, начиная в результате этого явствен-

¹²⁹ См.: Афанасьев С.Л. Будущее общество. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2000.

¹³⁰ Там же. С. 61.

но ощущать давящую волю другого индивида, группы лиц или государства. Таким образом, у В.Л. Иноземцева эксплуатация приобретает психологические оттенки¹³¹.

Подобный подход к исследованию эксплуатации можно найти еще у А. Смита, который отмечал, что в рыночной системе, где главной целью является присвоение максимальной величины стоимости, интересы рабочих и капиталистов далеко не тождественны. «Рабочие хотят получать возможно больше, а капиталисты хотят давать возможно меньше»¹³². Эксплуатация возникает в результате конфликта интересов, направленных как бы в противоположные стороны, но при этом соизмеримых, единых по своей сути – присвоению материального богатства. Возникающая проблема эксплуатации, отмечает В.Л. Иноземцев, связана с тем, что ее количественное измерение возможно только в том случае, если стоимость продукта может быть определена достаточно просто. В этом случае легко выделяется та часть стоимости, которая отчуждается от товаропроизводителя в пользу эксплуататора. В свою очередь это обстоятельство обусловлено однородностью и воспроизводимостью создаваемого блага. Как только такая однородность исчезает, вместе с ней исчезает и эксплуатация. Таким образом, «с того момента, когда значительная часть продуктов, производимых в обществе, оказывается уникальными благами, возможности количественного определения степени эксплуатации в соответствии с марксовской методологией резко сужаются»¹³³.

Однако сказанное не означает отсутствия эксплуатации совсем. Она остается даже в такой экономической системе, где производимый продукт отличается уникальностью, поскольку размер справедливого вознаграждения творческого, высококвалифицированного труда не поддается точному определению. Эксплуатация в высокотехнологических производствах носит субъективный характер, – отмечает В.Л. Иноземцев. И если у работающего по найму желание усовершенствовать свою личность сильнее, чем материальные приобретения, то эксплуатация становится незаметной и не оказывает значимого воздействия ни на все общество, ни на самого эксплуатируемого индивида.

¹³¹ Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества: научное издание. – М.: Academia, 1998. – С. 124.

¹³² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т.1. – М.-Л., 1931. – С. 74.

¹³³ Иноземцев В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества: Научное издание. – М.: Academia, 1998. – С. 129.

«Таким образом, эксплуатация представляет собой явление, имманентно присущее любому социуму, основанному на утилитарной мотивации деятельности большинства его членов»¹³⁴.

Эксплуатация, а точнее неправомерное присвоение, – считает П. Микром, имеет место в том случае, когда по какой-то причине в отношениях между собственниками факторов производства происходит нарушение парето-оптимальности – ситуации, в которой невозможно повышения благосостояния какой-либо стороны без понижения благосостояния какой-либо другой стороны¹³⁵.

В том случае, когда система государственного регулирования экономики оказывается недостаточно эффективной, создается угроза эксплуатации. Однако такое присвоение способно принести работодателю не только выгоду, но и потери, связанные с тем, что в случае недостижимости работник будет стараться сам извлечь выгоду из занимаемой должности, рабочего места, но уже путем обмана (скрытые простои, получение взяток, хищение и т. п.). Эту ситуацию хорошо демонстрирует модель Шапиро – Стиглица¹³⁶:

$$g > p (w - \bar{w})N ,$$

где g – экономическая выгода от обмана;

$(w - \bar{w})$ – превышение заработка на нынешней работе над возможным заработком в других местах – рента, которую работник получает на данной работе;

N – множитель, характеризующий долгосрочную ценность отношений между работником и работодателем, скорректированный как на заинтересованность, так и число периодов, в течение которых работник будет занят в этой фирме, если не обнаружится его обман;

p – вероятность обнаружения обмана.

Если отношения работника и работодателя длятся в течение одного периода $N = 1$, обман будет выгоден, если выгода от обмана будет превышать произведение вероятности его обнаружения на потерю дохода вследствие увольнения. Следовательно, обман зависит от интенсивности контроля и величины заработной платы, получаемой на данном предприятии. Это вынуждает работодателей уравнивать свои интересы с интересами работника. Причем, чем более высокие риски несет от обмана работодатель и большие выгоды получает работник, тем более дифференциро-

¹³⁴ Там же. С.131.

¹³⁵ Микром П. Экономика, организация и менеджмент. В 2-х т / П. Микром, Дж. Роберте: под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 380.

¹³⁶ Там же. С. 360.

ванной должна быть система заработной платы. Если учесть, что работники интеллектуального труда – это редкий, легко невоспроизводимый ресурс, имеющий высокую альтернативную стоимость, то становится ясно, почему работодателю экономически невыгодно, а точнее невозможно, недостижимо для них труд, присваивая себе полагающуюся им квазиаренду.

Это позволяет говорить о том, что в информационной экономике формируется новый социальный слой, объединяющий лиц, которые, как замечает П. Дракер, "...даже меняя свою работу, не меняют своих экономических и социальных позиций ... не принадлежат к пролетариату и не могут быть эксплуатируемы как класс"¹³⁷. Аналогичные выводы делает американский ученый О. Тоффлер: "В экономической системе, где доля ручного труда постепенно сокращается, "пролетариат", оказавшись в меньшинстве, неуклонно вытесняется "когнитариатом", точнее, пролетариат овладевает знаниями и становится "когнитариатом"¹³⁸.

Теоретическое и практическое значение теории эксплуатации, разрабатываемой современными экономистами, состоит в том, что она позволяет выявить нарушение действия законов рыночной экономики (закон стоимости, закон предельной производительности), а также различить случаи умышленной и неумышленной эксплуатации. Такой подход позволяет уточнять случаи, свойственные эксплуатации труда, и обозначать сферы соответствующих действий профсоюзов и государства.

Людам важно знать, в конечном счете, не как, а с какой силой осуществляется эксплуатация. «Если бы существовали инструменты точного измерения отклонения распределения от равноценного, сила эксплуатации выражалась бы наиболее адекватно в величине понижения относительно средних долей реализуемых предельных потенциалов качества и продолжительности жизни в обществе, соответствующих долей одной части людей, а также – в величине повышения долей другой части»¹³⁹. Сегодня степень эксплуатации определяется по статистически исчисляемым отклонениям показателей уровней жизни отдельных групп населения от показателей «среднего» уровня жизни в данном обществе; по фактам социально-экономической дифференциации между группами населения, отдельными лицами; по различиям в темпах прироста благосостояния жителей страны (при одинаковых затратах труда в народном хозяйстве).

¹³⁷ Курганский С. А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. – С. 62.

¹³⁸ Тоффлер О. Смещение власти: знание, богатство и принуждение на пороге XXI века. – М., 1991. – С. 9.

¹³⁹ Афанасьев С.Л. Будущее общество. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2000. – С. 101.

Для классического капитализма было характерно присвоение капиталистом, а значит и отчуждение от наемного рабочего львиной доли прибавочной стоимости (за вычетом налогов). Во времена Маркса, – пишет Дж. Хартуик, – условия жизни и труда европейского рабочего были настолько плохи, что анализ капитала с точки зрения эксплуатации представлялся не только единственным, но и весьма насущным»¹⁴⁰.

Современная НТР и связанная с ней интеллектуализация производства усиливают значение квалифицированной рабочей силы, ее влияние на конечные результаты производства. В этих условиях стремление предпринимателя повысить эффективность производства заставляет его видеть в рабочем не только наемную силу, но и партнера. Это проявляется в привлечении работников к оперативному управлению производством, включении их в процесс совершенствования технологии и организации производства, например "кружки качества" через продажу работникам акций и др.

Таким образом, происходит демократизация отношений собственности, а с этим исчезает и классическая форма (прибавочного продукта) прибавочной стоимости¹⁴¹.

Анализ работы Р. И. Цвылева позволяет сделать следующие выводы.

1. Простой и ясный механизм эксплуатации рабочего, созданный К. Марксом, в нынешнее время уже не выдерживает испытания серьезной критики.

2. Далеко не любой труд (тем более физический, рутинный) обладает замечательным свойством производить при своем израсходовании больше, чем он стоит.

3. Творческий труд в самых различных его формах и проявлениях есть главный и, может быть, единственный источник прибавочной стоимости.

В постиндустриальном (информационном) обществе интеллектуальная рента наряду с обычной рентой с природных ресурсов становится важным, если даже не главным, источником прибавочного продукта, прибыли (Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. – С. 99 – 105).

¹⁴⁰ Хартуик Дж. Кое что о цене. – Лондон, 1993. Дайджест конспект. Государство и рынок. – Выпуск 1. – С. 85 – 86.

¹⁴¹ Теоретические исследования проблемы создания прибавочной стоимости в условиях информационного общества содержатся в работах А. М. Когана, Е. Решетина, Р. И. Цвылева, К. К. Вальтуха, Б. М. Генкина (Коган А. М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости. – М., 1991; Решетин Е. Тайна "раскрытой тайны" // Свободная мысль. 1994. – № 4; Решетин Е. Великий обман прибавочной стоимости // Независимая газета. – 1994. – 13 окт.; Цвылев Р. И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России; Вальтух К. К. Информационная теория стоимости. – Новосибирск: Наука, Новосибирская издательская фирма РАН, 1996; Основы управления персоналом: учеб. пособие для вузов / под ред. Б. М. Генкина. – М.: Высш. шк., 1996.)

Жесткая схема XIX века: владелец средств производства – эксплуататор, наемный рабочий – эксплуатируемый – сменяется системой партнерства, в котором наряду с традиционными агентами производственных отношений капиталистами и наемными рабочими, на сцену выходят государство, профсоюзы, союзы предпринимателей, которые регулируют экономическую жизнь общества. Классовая эксплуатация «почти» умерла. Хотя нет уверенности в том, что не произойдет обратной трансформации экономических отношений. Такое случается в истории именно тогда, когда провозглашается «полная и окончательная» победа новой системы. И это верно не только в отношении «развитого социализма», но и «передового капитализма»¹⁴².

По мере того, как антагонизм между наемным трудом и капиталом перерастал в социальное партнерство – нарастал социальный разрыв и отчуждение между различными слоями самого трудящегося населения. Преобладающим стало преуспевание примерно 2/3 населения при бедственном положении 1/3 париев. И именно эта 1/3 становится объектом эксплуатации со стороны частного капитала при молчаливом одобрении «самодовольного большинства».

Как видим, данное Марксом определение эксплуатации нуждается в серьезной корректировке. Вряд ли следует отождествлять прибавочную стоимость с эксплуатацией. Ведь часть прибавочной стоимости используется для расширения производства. Если численность населения растет, то для того, чтобы только поддержать прежний уровень его потребления, необходимо увеличить объем производства. Накопление, источником которого является прибавочная стоимость, необходимо для расширения производства. В расширении производства заинтересовано все население, в том числе и рабочие. В этом случае часть прибавочного времени, в течение которого создаются средства производства, необходимые для расширенного воспроизводства, должна быть исключена при определении меры эксплуатации. Эта величина приблизительно равна норме процента, так как норма процента и темпы роста тесно связаны между собой. Если из прибавочной стоимости вычесть процент на капитал, то останется предпринимательская прибыль. Часть этой прибыли изымается у предпринимателя в виде прямого налога, который, если он идет на цели социальной защиты населения, тоже не может быть расценен как эксплуатация. Часть прибыли, несо-

¹⁴² История экономических учений: (современный этап): учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 689.

мненно, следует рассматривать как плату за предпринимательскую деятельность. Следовательно, если из прибавочной стоимости вычесть процент на капитал, налог и оплату деятельности предпринимателя, то этот остаток и мог бы служить мерой эксплуатации, будучи отнесенным к заработной плате. С этой точки зрения выведенная Марксом мера эксплуатации ($m' = m/v$) дает преувеличенное, а главное, упрощенное толкование эксплуатации.

В прибавочной стоимости присутствует и эксплуатация, и доход на капитал, и вознаграждение капиталисту за риск, и организацию производства, и т. д. Все это позволяет подойти по-новому к проблеме эксплуатации. По нашему мнению, ее нельзя обнаружить в условиях первичного (функционального) распределения чистого продукта, но ее можно выявить на уровне вторичного (вертикального) распределения, т. е. на стадии использования прибавочной стоимости.

В современных условиях можно было бы считать часть прибавочной стоимости эксплуататорским доходом, в случае, когда предприниматель превращается в чисто денежного капиталиста и получает прибыли от манипуляций с денежным капиталом, игры на бирже, слияний и поглощений, а также несанкционированные законом и обществом формы присвоения¹⁴³.

Раскрытие случаев эксплуатации позволяет ориентировать вмешательство государства в экономику и исправлять последствия неэластичности предложения рабочей силы, устанавливать минимальные нормы заработной платы. Индивидуализация собственности на человеческий капитал при его одновременном государственном обобществлении разрушают традиционную логику понимания механизма эксплуатации наемного труда, в силу чего превращение товарной формы рабочей силы в капитальную не преодолевает процесс отчуждения прибавочного продукта работника, а распространяет его также на отчуждение и части необходимого продукта труда, осуществляемого как санкционированными, так и несанкционированными мерами.

¹⁴³ Случаи эксплуатации происходят, главным образом, в сфере, которую мы определили. Однако в практической жизнедеятельности мы имеем дело не только с нормативной экономикой (т. е. с тем, что и как должно быть в идеале), но и с позитивной экономикой (т. е. с тем, что есть или может быть на самом деле). В условиях транзитивной экономики России нарушение действия объективных законов рыночной экономики привело к жестокой эксплуатации труда капиталом, о чем свидетельствуют данные официальной статистики и результаты исследований независимых экспертов.

Глава 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

2.1. Принципы и методы оценки человеческого капитала

Рассматривая трудовой потенциал как часть национального богатства страны, ученые неоднократно пытались дать ему стоимостную оценку. Еще В. Петти попытался дать денежную оценку полезных свойств человека (и самого человека). Одна из первых формулировок этой проблемы обнаруживается в его "Политической арифметике" (1676 г.). «Стоимость человека» он определял не трудовыми затратами и даже не издержками по производству созидательных качеств человека, а размерами дохода, который человек производит. Петти считал, что «ценность основной массы людей, как и земли, равна двадцатикратному годовому доходу, который они приносят ...»¹⁴⁴. Стоимость каждого жителя тогдашней Англии он оценивал в среднем в 80 фунтов стерлингов. Взрослые, отмечал Петти, «стоят» вдвое дороже. Ценность всего населения страны он определял примерно в 520 млн фунтов стерлингов «Исходя из этого, – делал вывод ученый, – мы можем подсчитать потерю, которую мы несем от чумной эпидемии, от гибели людей во время войны и от отсылки их за границу, на службу чужим государям»¹⁴⁵. Эти потери оказываются тем большими, чем «искуснее» были погибшие или отправленные за границу своего государства люди. И наоборот, чем больше число трудолюбивых и умелых граждан на службе самой страны, тем она богаче. Богатство нации зависит и от того, сколько ему приходится содержать людей, «которые ничего не делают, а лишь едят, пьют, поют, играют и танцуют..., занимаются изучением метафизики или другими бесполезными умозрительными занятиями...»¹⁴⁶ Но иной характер имеют занятия, которые приносят развлечения и отдых для

¹⁴⁴ Петти В. Экономические и статистические работы. – М.: Соцэкгиз, 1940. – С. 171.

¹⁴⁵ Там же. С. 171.

¹⁴⁶ Там же. С. 164.

ума и, практикуемые умеренно, повышают квалификацию людей и располагают их к занятиям, которые сами по себе имеют огромное значение»¹⁴⁷. Таким образом, согласно Петти, качество трудового потенциала является важнейшим фактором увеличения богатства нации. Он отмечает, что «лучше сжечь продукт труда одной тысячи людей, чем допустить, чтобы эти люди ничего не делали и вследствие этого теряли свое умение работать»¹⁴⁸.

Петти был близок к мысли, что «искусность» населения, его «живые действующие силы» не приходят сами собой и не даются природою, а являются результатом целесообразной деятельности общества, и что в формировании таких сил принимают участие как материальные, так и духовные блага. Таким образом, именно в работах У. Петти были заложены основные подходы к оценке качеств людей, их живых действующих сил.

В дальнейшем подобные исследования проводили Кантильон, Смит, Энгель, Фарр, Маршалл и др. Они предложили множество методик, которые позволяли оценить прирост богатства страны в результате пополнения национального трудового потенциала за счет иммигрантов. Например, стоимость «производительных сил человека» классики определяли издержками их производства, а не полными затратами прошлого и живого труда. «Концепция издержек производства – это наивысший предел достижений английской классической школы политэкономии в теории производства и воспроизводства созидательных сил человека» – справедливо отмечает В.С. Гойло¹⁴⁹

Интересно, что потом, на протяжении целого столетия экономисты пользовались теми понятиями и категориями при рассмотрении проблемы «труда», которые содержались в работах экономистов классической школы. Это такие категории, как: «живые действующие силы», «способности рабочих к труду», «рабочая сила» и т.д. Причем под последним термином понимались люди, работающие по найму. «Труд» объявлялся ими товаром, именно его продают работающие по найму люди предпринимателю. Естественно, что «труд» как и любой другой товар создается путем производственных издержек (затрат). Но что такое издержки производства труда?

¹⁴⁷ Там же. С. 173.

¹⁴⁸ Антология экономической классики / предисл. И.А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – С. 47

¹⁴⁹ См.: Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. – С.18.

«Чтобы ответить на этот вопрос, – писал Энгельс, – экономисты должны были совершить некоторое насилие над логикой. Вместо издержек производства самого труда, которых, увы, нельзя установить, они исследуют, что представляют собой издержки производства рабочего»¹⁵⁰.

Еще в 1812 году в России Людвиг Якоб высчитал сравнительные издержки от найма и содержания вольного работника и крепостного, выразив их в натуральных единицах, пудах и четвертях ржи¹⁵¹. В расчетах он использовал понятие недополученного или упущенного дохода. Годовые издержки тех и других, на примере одного хозяйства в Московском уезде, составили примерно одинаковую величину. Выработка же у первых составила всего лишь около 40 % от выработки вторых. В расчетах он использовал понятие недополученного или упущенного дохода.

Подходы к оценке величины человеческого капитала есть и у К. Маркса. По его мнению величина и динамика полной стоимости наемной рабочей силы тесно связана с вопросом о полных общественно необходимых затратах на воспроизводство совокупных живых производительных сил человека. Поскольку стоимость товара включает все общественно необходимые затраты труда и создается не одним лишь наемным абстрактным трудом, то все виды общественно необходимых трудовых затрат на формирование рабочей силы входят в ее стоимость. «При определении стоимости речь идет об общественном рабочем времени вообще, о количестве труда, которым вообще может располагать общество и долей поглощения которого различными продуктами соответственно определяется их общественный удельный вес»¹⁵². По мере развития научно-технического прогресса полные трудовые затраты на создание и воссоздание рабочей силы имеют тенденцию к росту. Маркс указывал, что даже если заработная плата (в результате роста производительности труда) будет уменьшаться, то использование государственных социальных фондов, затраты личного и внутрисемейного труда будут возрастать, что поможет в лучшей степени удовлетворять потребности работника. При этом существенным моментом воспроизводства производительных сил индивида является наличие свободного времени.

¹⁵⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, Т. 22. – С. 207.

¹⁵¹ Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд.-во СПб УЭФ, 1994. – С. 20.

¹⁵² Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. – С. 271.

Использование приемов финансовой математики можно встретить и у А. Маршалла, который предложил свою схему исчисления цены рабочего-иммигранта. «Нужно «дисконтировать» вероятную стоимость всех результатов его будущего труда, сложить их и затем вычесть из полученной суммы сумму «дисконтированных» стоимостей всего богатства и всех прямых услуг других лиц, которые потом будут им потреблены; следует заметить, что при таком исчислении каждого элемента производства и потребления по его вероятной стоимости мы одновременно учитывали возможность преждевременной смерти иммигранта, его болезни, а также неудачи или успеха в жизни. Можно также исчислять его стоимость по денежным издержкам его производства, произведенным на его родине; эту оценку можно сделать таким же способом, суммируя «накопленные» стоимости всех различных элементов его прошлого потребления и вычитая отсюда сумму «накопленных» стоимостей всех различных элементов его прошлого производства»¹⁵³.

Экономические потрясения и войны в начале XX столетия подтолкнули исследования в области определения стоимости населения. В своей книге советский экономист А.Л. Вайнштейн дает целый ряд интересных иллюстраций. Он отмечает, что, например, «Эйшталъ приводит только для Франции около десятка авторов и цифр стоимости человека и стоимости потери Францией «человеческого капитала» в первые месяцы империалистической войны»¹⁵⁴. У Эйшталя же мы встречаем понятие социально-экономической стоимости человека, под которой он понимает разность между продукцией человека в течение жизни и собственным потреблением. Это приращение народного богатства Эйшталъ называет социально-экономической стоимостью человека. Лош заменил метод капитализации трудовых доходов, примененный Эйшталем, исчислением «стоимости производства людей», т. е. издержек по воспитанию, образованию и подготовке работника к какой-либо профессии.

Известный статистик Джини выделил в человеке сосуществование двух сторон: производственный аппарат, стоимость которого, по его словам, можно оценить, исходя из критериев, принятых при оценке рабов или материальных капиталов, и, во-вторых, потребительный аппарат, от разви-

¹⁵³ Там же. С. 271.

¹⁵⁴ Вайнштейн А.Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление в предреволюционной России. – М., 1960. – С. 44.

тия которого зависит цивилизация народа. Обе стороны человека, выделенные Джини, находятся в зависимости от уровня развития стран и резко отличаются от страны к стране. Поэтому, заключил Джини, стоимость производственного аппарата не дает ни меры стоимости человека, ни приемлемого индекса этой стоимости.¹⁵⁵

В результате Джини приходит к заключению о невозможности практически оценить потребительский человеческий аппарат. Эта невозможность препятствует, с его точки зрения, полноте исчисления и, следовательно, строгой сравнимости результатов исчисления народного богатства от страны к стране.

Но тогда какова же «цена», которой можно оценить стоимость человека, и где критерий этой оценки?

Одной из наиболее интересных и известных попыток оценки человеческого капитала на корпоративном уровне является концепция "Human Resources Accounting" или "Анализ человеческих ресурсов", предложенная Эриком Флэмхольцем еще в начале 60-х годов (в разработке концепции также участвовали М. Александер, Р. Германсон, Р. Вудраф, Д. Боуэрс и др.)¹⁵⁶. В своих первых работах Э. Флэмхольц указал на три основные задачи анализа человеческих ресурсов предоставить информацию, необходимую для принятия решений в области управления персоналом как для менеджеров по персоналу, так и для высшего руководства, обеспечить менеджеров методами численного измерения стоимости человеческих ресурсов, необходимых для принятия конкретных решений; и, наконец, заставить руководителей думать о людях не как о затратах, которые следует минимизировать, а скорее как об активах, которые следует оптимизировать.

В современных экономических исследованиях используется стандартная модель оценки человеческого капитала, включающая следующие переменные:

- нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал, которые «рассчитываются на базе стандартного уравнения заработной платы Дж. Минцера (1974). Здесь заработки индивида выступают в качестве зависимой переменной и представлены в логарифмической форме...»¹⁵⁷;
- число лет обучения (уровень образования);

¹⁵⁵ Там же. С. 48.

¹⁵⁶ Flamholtz E.G. Human Resource Accounting. N.Y.: Jossey-Bass Publ., 1985.

¹⁵⁷ Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России / РПЭИ : Научный доклад. – № 99/04, декабрь 1998. – С. 8.

- потенциальный опыт на рынке труда;
- профессиональный опыт на данном рабочем месте.

Однако некоторые исследователи при оценке объема накопленного человеческого капитала используют подход, который ориентирует на учет следующих моментов:

- оценку издержек по формированию человеческого капитала;
- оценку суммарной величины дисконтированных доходов от использования человеческого капитала;
- оценку степени достижения целей (решения задач) при использовании специфического человеческого капитала;
- экспертную оценку.

Одним из самых распространенных подходов (в основном из-за его простоты) к измерению стоимости человеческих ресурсов является поэлементный анализ ее издержек. Здесь и далее под понятием стоимости человеческих ресурсов будем понимать не только цену их приобретения (существуют и такие трактовки), но и их ценность для организации или способность приносить будущую выгоду. Существует множество концепций издержек в разных разделах экономической науки, но в общем издержки можно определить как то, чем необходимо пожертвовать ради обладания какими-либо ресурсами или выгодой. Любые издержки могут включать затратную составляющую (потребленная часть издержек) и активную (то, что способно принести будущую пользу – доход). При анализе человеческих ресурсов обычно используются понятия первоначальных и восстановительных издержек.

Первоначальные издержки персонала включают затраты на поиск, приобретение и предварительное обучение работников. Это понятие аналогично понятию первоначальных издержек физического капитала. Важно отметить, что их состав зависит от конкретного случая, целей, для которых они рассчитываются, и наконец, доступности данных.

В поэлементный состав издержек входят издержки набора и отбора. Это все затраты, отнесенные на одного успешного кандидата. Так, если из десяти прошедших собеседование кандидатов приняты только двое, то издержки отбора будут результатом деления всех затрат на десять бесед на число принятых на работу. Затраты на предоставление рабочего места – затраты на подготовку и организацию рабочего места для нового сотрудника.

В состав издержек входят также затраты на ориентацию, формальную подготовку и обучение на рабочем месте. Под ориентацией и формальной подготовкой понимаются процедуры, проводимые до выхода на работу в отличие от обучения на рабочем месте.

К косвенным издержкам обучения относится альтернативная стоимость времени инструктора и/или руководителя, низкая по сравнению с нормой производительность самого новичка в начале работы и его коллег, связанных с ним технологически.

Восстановительные издержки (издержки замещения) – это сегодняшние затраты, необходимые для замены работающего сотрудника на другого, способного более эффективно выполнять те же функции. Восстановительные издержки состоят из издержек приобретения нового специалиста, его обучения (ориентации) и издержек, связанных с уходом работающего сотрудника. Издержки ухода могут включать и прямые выплаты увольняемому работнику, и косвенные затраты, связанные с простоем рабочего места во время поиска замены, снижением производительности труда работника с момента принятия решения об увольнении его и его коллег.

Восстановительные издержки можно разбить на два вида в зависимости от объекта, к которому они относятся. Если руководитель желает заменить уволенного работника на человека с такими же профессиональными качествами, т. е. на человека, способного выполнять так же хорошо ту же работу на том же месте, то такие издержки относятся не к личности работника, а к его рабочему месту, позиции в организации. Называются они позиционными. Но, ушедший работник, обладающий определенным набором личных и профессиональных качеств, мог бы принести пользу компании и на других позициях. Поэтому, если происходит не только замена конкретного человека с его личными способностями, проявляемыми на определенном месте, но и всех его потенциальных возможностей, т. е. пользы, которую он смог бы вообще принести организации, то издержки на такую замену будут относиться не к месту, а к личности, и называться личностными восстановительными издержками.

Ф. Махлуп, Л. Туроу, М. Блауг в качестве теоретической базы при определении цены человеческого капитала избрали постулаты теории предельной полезности и предельной производительности, т. е. методологический базис маржинальной школы. Наиболее полно этот инструментарий изложен в книге Л. Туроу «Инвестиции в человеческий капитал». По его

мнению, труд должен получать свой предельный продукт. Только в этом случае заработки отражают производительные способности человека и их можно использовать для измерения вложений производительных ресурсов, а человеческий капитал можно использовать при объяснении источников экономического роста. «Для того, чтобы человеческий капитал был полезной экономической концепцией, следует исходить из того, что труд должен оплачиваться в соответствии с тем, что он производит. В частности он должен получать свой предельный продукт»¹⁵⁸ – пишет Туроу, хотя тут же оговаривается, что «читатель должен все время иметь в виду, что это само по себе является неподтвержденным предположением, сохраненным потому, что оно имеет решающее значение для концепции человеческого капитала и для ее применения»¹⁵⁹.

С позиций Туроу исходной базой для определения стоимости «человеческого капитала» является рыночная цена его услуг, умноженная на количество этих услуг. Поскольку «человеческий капитал» может продать только свои услуги (услуги труда), но не может продать себя (свой организм, свою личность), что означало бы рабство, следовательно, утверждает Туроу, стоимость «человеческого капитала» измеряется косвенным путем, с помощью рыночной цены его аренды. «Раз арендные платы отражают нынешний и будущий потоки предметов и услуг, происходящие от труда, значит, как ренту, так и потоки произведенных трудом предметов и услуг следует капитализировать с тем, чтобы составить нынешнюю стоимость производительной способности человека. Капитализация – это просто процесс исчисления текущей стоимости, какого-либо актива, который производит доход в будущем... Капитализация будущих заработков создает рыночную стоимость»¹⁶⁰.

Так формируется самый распространенный метод измерения – принцип капитализации будущих доходов, основанный на положении о так называемом предпочтении благ во времени. Его суть сводится к следующему: люди склонны выше оценивать определенную сумму денег или набор благ в настоящее время, чем такую же сумму или набор благ в будущем. Сторонники теории человеческого капитала величину любого капитала определяют не ценой его производства, а экономическим эффектом от его

¹⁵⁸ Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. – P. 17.

¹⁵⁹ Там же. P. 22.

¹⁶⁰ Там же. P. 15 – 16.

использования. Дисконтируемая сумма будущих доходов, получаемых в результате вложений в человеческий капитал, и составляет величину применяемого человеческого капитала. Человеческий капитал при этом измеряется с помощью денежных оценок.

Процедура, с помощью которой вычисляется сегодняшнее значение любой суммы, которая может быть получена в будущем, называется дисконтированием. Дисконтирование осуществляется по формуле:

$$D_c = D_t / (i + 1)^t;$$

где D_c – сегодняшняя величина дохода;

D_t – будущая величина дохода;

i – текущая процентная ставка;

t – число лет.

D_c – это определенная сумма денег, которая будучи вложенной на t лет под норму процента i , вырастет до значения D_t . D_c представляет собой сегодняшний аналог суммы D_t , которая будет выплачена через t лет с учетом нормы процента, равной i годовых.

В условиях, когда авансированный капитал ежегодно приносит фиксированный доход, его капитализированная текущая стоимость (K) рассчитывается по формуле:

$$K = D / i ,$$

где D – доход на капитал;

i – норма доходности на капитал (процентная ставка).

При определении современной стоимости капитальных благ и их доходности важно учитывать влияние инфляции. Для этого различают номинальную и реальную процентную ставку. Номинальная i показывает, какую величину дохода мы получим в будущем на единицу капитала, который инвестируется в настоящее время. Реальная i характеризует отдачу инвестиций в виде прироста товаров и услуг, которые можно приобрести в будущем, при вложении капитала сегодня. Реальная процентная ставка (i^*) равна разности между номинальной процентной ставкой (i) и темпами инфляции (I):

$$i^* = i - I.$$

В рамках данной концепции в основу расчета цены человеческого капитала положен метод дисконтирования. Доходы на капитал, вложенные в человека, определяются как разница между заработной платой, приходя-

щейся на инвестиции в человеческий капитал, и той ее частью, которая приходится на труд.

Ученые из Мичиганского университета предложили модель индивидуальной стоимости работника, основанной на понятиях условной и реализуемой стоимостей¹⁶¹.

Согласно их модели, индивидуальная ценность работника определяется объемом услуг, который работник предоставит или реализует, работая в данной организации. Это определяет ожидаемую условную стоимость работника. В то же время индивидуальная ценность зависит от того, останется ли работник в данной организации и именно здесь реализует свои потенциал. Таким образом, условная стоимость включает весь потенциальный доход, который работник может принести организации, если бы он всю оставшуюся жизнь проработал в ней. Ценность работника с учетом вероятности того, что он останется работать в организации в течение какого-то времени определяет ожидаемую реализуемую стоимость. Т. е. ожидаемая реализуемая стоимость состоит из двух элементов: ожидаемой условной стоимости и вероятности продолжения членства в организации. Последняя выражает ожидание руководства по поводу того, какая часть этих доходов будет реализована в организации до предполагаемого времени ухода работника.

Математически это можно выразить следующими уравнениями:

$$PC = UC \times P(O).$$

$$P(T) = 1 - P(O),$$

$$AIT = UC - PC = PC \times P(T),$$

где UC и PC – ожидаемые условная и реализуемая стоимости, $P(O)$ – вероятность того, что работник останется работать в организации некоторое время, $P(T)$ – вероятность его ухода из организации или показатель текучести, AIT – альтернативные издержки текучести.

Данное уравнение определяет стоимость человеческих ресурсов как вероятностную величину. Для организации это может означать, что не всегда работник с наибольшим потенциалом будет наиболее полезен компании. И менеджер по персоналу, стремящийся оптимизировать стоимость своих человеческих ресурсов, должен предпочесть кандидата с наибольшей реализуемой стоимостью, а не просто наиболее способного.

¹⁶¹ Flamholtz E.G. Human Resource Accounting. N.Y.: Jossey-Bass Publ., 1985.

Для измерения в денежной форме индивидуальных условной и реализуемой стоимостей работника была разработана стохастическая (или вероятностная) позиционная модель (СПМ)¹⁶². Причем доход можно отнести как к личности работника, так и к позиции, которую он занимает, как в случае с личностными и позиционными восстановительными издержками. В нашем случае это усредненный для данной позиции личный вклад работника, ее занимающего, в общий результат работы организации. Величину этого дохода будем называть позиционной стоимостью. В идеале стоимость каждой позиции можно определить как дисконтированный будущий доход, принесенный фирме работником на этой позиции за какой-то срок, т. е. необходимо подсчитать вклад каждого работника в общий «котел» компании и выразить его в денежной форме. Это можно сделать, например, с помощью цено-веса метода и метода будущих доходов. Первый подразумевает определение доли общего дохода на единицу работы и ожидаемое количество этой работы в будущем.

Метод будущего дохода включает в себя прогноз будущих доходов компании, распределение их между человеческими и прочими ресурсами, а затем и между отдельными работниками. Относительная сложность определения личного вклада работников зависит от типа деятельности организации, существующей системы учета и характера самой работы. В некоторых случаях для измерения вклада могут использоваться различные суррогаты.

Далее оценивают общий срок службы человека в организации. На него влияет множество факторов: индивидуальные ожидания, эмоциональное и физическое состояние работника, политика организации в области приема персонала и вознаграждения, мобильность на рынке труда и т. д. Все эти факторы трудно определить и измерить, поэтому оценить срок службы человека мы можем лишь с долей вероятности, для чего используется математическое ожидание величины срока службы. Существуют два основных способа его нахождения с использованием метода экспертной оценки и исторического, или аналитического метода. Последний связан с анализом накопленной внутри организации статистики. Затем определяют величину дисконтирования. Как правило она равна внутренней стоимости денежных ресурсов в организации. В итоге стоимость работника будет равна сумме его ожидаемых ценностей за каждый год будущей работы.

¹⁶² Flamholtz E.G. A Model for Human resource Valuation: A Stochastic Process with Service Rewards. I Accounting Review, April, 1971.

В связи со значительным ростом капиталовложений в человека существенно изменилась структура заработной платы, большая часть которой теперь является не продуктом труда, а продуктом человеческого капитала. Здесь имеется в виду простой труд, которым обладает любой трудоспособный индивид. Производительные способности человека подобны, с одной стороны, природным ресурсам, а с другой – вещественному (физическому) капиталу. По мере роста затрат на улучшение и развитие человеческих способностей труд как естественный первозданный фактор постепенно превращается в человеческий капитал.

Каждого человека можно рассматривать как комбинацию одной единицы простого труда и известного количества воплощенного в нем человеческого капитала. Следовательно, и заработную плату, получаемую любым работником, можно рассматривать как сочетание рыночной цены его простого труда и рентного дохода от вложений в него человеческого капитала.

В рамках теории человеческого капитала общий заработок любого индивидуума, после того, как он закончил инвестирование в человеческий капитал, равен сумме доходов на эти инвестиции и заработков от его первоначального человеческого капитала.

Ряд методов оценки величины человеческого капитала базируется на принципах социальной психологии и используется при сравнительных оценках человеческого капитала группы (коллектива, управленческой команды и т.д.). В этом случае критерием (показателем) величины капитализации персонала фирмы выступает величина результата труда, степень достижения командой целей в работе, поставленных менеджером. Разумеется, перед каждым членом команды в зависимости от его функций стоят свои цели, однако, эти «частные» цели должны фокусироваться на общие, определяющие успешную работу предприятия, – увеличение прибыли, обновление номенклатуры выпускаемой продукции, расширение производства, освоение новых видов продукции, сокращение производственных потерь, осуществление социальных программ и т.д.

Оценка человеческого капитала компании по степени достижения целей имеет достаточно длительную историю в США и Западной Европе (около 30 лет)¹⁶³. Практика применения этого метода оценки терпела и неудачи, основные причины которых следующие:

– трудности объективной оценки и количественного измерения некоторых видов работ (особенно это касается интеллектуального труда и социальной сферы);

¹⁶³ Акоф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985. – С. 52.

– отсутствие соответствующей квалификации у руководителей при постановке целей;

– постановка акцента на индивидуальных целях и отсутствие мотивации к групповой работе;

– увлеченность объективной (в ущерб субъективной) стороной дела.

В зарубежной практике имеется и целый ряд позитивных примеров данного метода оценки человеческого капитала компании¹⁶⁴. Алгоритм реализации данного метода оценки имеет следующий вид.

На основе миссии предприятия формулируются цели фирмы, ответственность за реализацию которых возлагается на членов группы. При формировании целей учитываются положение предприятия и его взаимодействие с внешней средой. Далее определяются вес каждой цели и ее значимость соответственно конкретной проблемы компании при помощи экспертных оценок. Например, ряд ранжирования проблем по их значимости может выглядеть так:

1-е место – отсутствие контрактов, заказов, договоров;

2-е место – снабжение сырьем, комплектующими изделиями;

3-е место – нехватка специалистов отдельных профессий;

4-е место – текучесть кадров;

5-е место – проблема хищений;

6-е место – проблема освоения новой продукции и т.д.

На основе результатов составляются целевые показатели для каждого члена команды.

Например для заместителя директора предприятия по коммерческим вопросам ранжированные по значимости цели могут выглядеть следующим образом.

1. Снижение остатков нереализованной продукции.

2. Сокращение дебиторской задолженности.

3. Выполнение плана поставки продукции в соответствии с заключенными договорами или заказами отдела сбыта.

4. Оптимальность запасов сырья, материалов, запчастей.

Далее степень достижения целей определяется на основе экспертного опроса в баллах (исходя из максимально возможных 10 баллов). При этом учитывается значимость целевых показателей и трудность их достижения.

¹⁶⁴ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – С. 299.

Значимость целевых показателей (З) устанавливается по формуле:

$$Z_{ij} = (\Delta_j P_j W_{ij}) / \sum (\Delta_j P_j W_{ij}),$$

где i – индекс работника;

j – индекс показателя;

Δ_j – удельный экономический эффект (ущерб от изменения) j -го показателя, тыс. р./ ед.;

P_j – прогнозное изменение j -го показателя (в соответствующих единицах измерения);

W_{ij} – доля влияние i -го работника на j -й показатель.

Далее рассчитывается средняя экспертная оценка достижения целей каждым участником команды, которая и дает сравнительную оценку человеческого капитала участников группы.

При использовании этого метода оценки человеческого капитала компании дискуссионным остается вопрос, какова главная цель (миссия) предприятия.

На основании изложенного материала можно сделать вывод, что все описанные методики страдают инструментальной недостаточностью и односторонностью, они не отражают стоимость таких важных составляющих человеческого капитала, как уровень включенности человека в институциональное пространство, степень духовного развития, возможность реализации человеческих потенций и т.д. В использовании этих методик для оценки человеческого капитала России возникают сложности при получении достоверной информации о совокупности затрат на воспроизводство человеческого капитала, которые состоят в том, что большая часть этих затрат в статистике отражается в составе показателей текущего потребления, а не накопления. В этой связи, отмечают Л. Нестеров и Г. Аширова, чрезвычайно важными становятся принципы расчета значений показателя «капиталообразования» в широком понимании этой экономической категории с отнесением к нему дополнительно совокупности затрат на воспитание, образование, трудовую подготовку населения, социальные расходы, жилищные программы и т.д.¹⁶⁵

Все изложенные методики оценки человеческого капитала отражают по сути результат деятельности всех субъектов рынка по его накоплению, но не позволяют получить комплексный индикатор человеческого разви-

¹⁶⁵ Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 103 – 104.

тия, который бы позволял проводить эффективный мониторинг состояния (фазы) этого развития в результате осуществляемых экономических реформ, выявлять «узкие места», тормозящие процессы капитализации различных сфер проявления человеческой сущности (материальной, духовной и социальной).

2.2. Индекс развития человеческого капитала как интегральный показатель уровня и качества жизни

В течение длительного периода времени среди моделей развития общества главенствовали те, в которых основной акцент делался на экономический рост и способы его ускорения. Считалось, что достижение экономического роста автоматически влечет за собой прогресс в развитии человека и всего общества. В дальнейшем формула “экономический рост” = “развитие человеческого потенциала” не оправдала себя и выразилась в нарастании социально-политической нестабильности и бедности населения.

Поэтому в конце столетия наиболее привлекательной стала концепция человеческого развития, основная цель которой – реализация потребностей и устремлений людей, рост человеческого потенциала и его капитализации.

В последнее десятилетие XX века эксперты международной организации ПРООН (Программа развития ООН) разработали современную концепцию развития человеческого потенциала, которая ставит человека в центр общественного прогресса и рассматривает экономический рост скорее как средство для развития человеческого потенциала, нежели как конечную цель этого развития. В первом докладе ПРООН была сформулирована принципиальная идея: главная цель и смысл экономического и общественного прогресса состоят не в ускорении развития рыночной экономики, а в обеспечении каждому человеку возможностей реализовать свой потенциал и вести здоровую, полноценную, творческую, активную жизнь (т. е. реализовывать свой накопленный индивидуальный человеческий капитал). Каждый человек представляет собой личность, которая рассматривается как главный приоритет общественного развития и как активный участник социально-экономической политики.

Под устойчивым развитием человеческого потенциала понимается процесс непрерывного сбалансированного расширения человеческих возможностей, адаптирующихся к изменениям внешнего мира в условиях

свободы выбора. В принципе экономические и социальные предпосылки реализации потенциала человека могут быть весьма разнообразными и меняться на протяжении его жизни. Но основополагающими константами признаются три главные возможности, связанные с долголетием и здоровьем, образовательным и профессиональным ростом, а также с поддержанием достойного уровня благосостояния. Концепция приводит к выводу, что основными показателями следует считать не только ВВП, но и параметры, характеризующие здоровье, образование и доступ к информации, т. е. измеряют те капитальные ресурсы человека, которые могут стать источником дохода для человека, общества и государства.

Концепция человеческого развития задает вполне определенные ориентиры для оценки тех социальных изменений, которые происходят в той или иной стране, в отдельном регионе или районе. Во главу угла при этом ставятся благополучие, интересы, права рядового человека и, в частности, то, в какой мере окружающие условия способствуют его самореализации. Потенциал отдельного человека, таким образом, определяется, с одной стороны, его личностными характеристиками, т. е. задатками, способностями и тем, в какой мере ему хватает умения, упорства и других качеств, чтобы развивать и реализовывать эти задатки, с другой – внешними условиями, в которых он оказывается, и в которых его задатки и способности могут реализовываться в большей или меньшей степени, а порой и не реализовываться вовсе. Раскрытие задатков и способностей в существующих внешних условиях – это, по сути, и есть сохранение, развитие и реализация человеческого потенциала. Таким образом, способности и права, данные отдельному человеку от рождения, – это только часть его человеческого потенциала. В значительной мере этот потенциал развивается в процессе социализации, причем по-разному, в зависимости от существующих условий. Отсюда следует, что мерой совершенства общества или государства является его способность обеспечивать сохранение, реализацию и развитие человеческого потенциала граждан, т. е. накапливать человеческий капитал.

В целом можно считать, что чем больше возможности для сохранения, развития и реализации потенциала человека, тем выше могут оцениваться условия, существующие в данной стране, в данном регионе, районе. Проведение такой оценки в количественных формах и систематически (лучше всего посредством ежегодных замеров) позволит получать динамическую картину, выявлять и оценивать тенденции изменения человеческого капитала и эффективность государственной политики в этой области.

Для определения уровня развития государств и проведения международных сравнений их социально-экономического развития, исходя из формализованных индексов, характеризующих названные основополагающие критерии, Махбуб уль Хака, стоявший у истоков подготовки докладов о развитии человека, предложил использовать ИРЧП. В 1998 – 1999 гг. в рамках ПРООН проводилось всестороннее сопоставление различных методических подходов и аналитических соотношений, рекомендованных для расчета индекса экспертами разных стран, в том числе российскими. В результате появилась и была обнародована базовая методическая разработка¹⁶⁶, построенная на следующих содержательных утверждениях.

1. Для достижения достойного уровня развития человеческого потенциала не требуется неограниченного дохода. Подтверждение тому – перманентное дисконтирование дохода при расчете ИРЧП. Вопрос состоит в том, какой следует задавать дисконт.

2. Замещающий показатель дохода, характеризующий уровень жизни, может быть использован как в расчетах ИРЧП, так и в анализе развития человеческого потенциала во всех его аспектах, которые нельзя выразить такими показателями, как долголетие при здоровом образе жизни и знания, полученные в процессе развития.

3. Минимальное и максимальное значения реального ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности в долларах США) должны определяться независимыми экспертами по результатам анализа этого показателя в группе устойчиво развивающихся стран с рыночной экономикой (с периодичностью, согласованной с экспертами ПРООН).

Индекс развития человеческого потенциала I_o представляет собой интегральный показатель, рассчитываемый как усредненное значение следующих трех обобщающих показателей:

1) индекса ожидаемой продолжительности жизни (долголетия) I_1 , который определяется как продолжительность предстоящей при рождении жизни;

2) индекса достигнутого уровня образования I_2 измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения и совокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровней;

¹⁶⁶ См.: Доклад о развитии человека за 1999 год (по заказу ПРООН). – Нью-Йорк, 1999. – С. 159 – 160.

3) индекса уровня жизни I_3 , равного скорректированному реальному ВВП на душу населения. Для расчета же значений указанных трех индексов методикой, о которой идет речь, установлены следующие фиксированные минимальные и максимальные значения используемых четырех показателей.

1. Продолжительность предстоящей при рождении жизни: минимальная – 25, а максимальная – 85 лет.

2. Грамотность взрослого населения – нулевая и стопроцентная.

3. Совокупная доля учащихся соответствующих возрастных групп – аналогично.

4. Реальный ВВП на душу населения в долларовом исчислении по паритету покупательной способности – 100 и 40 000 долл.

Индекс ожидаемой продолжительности жизни

$$I_1 = \frac{x - x^*}{x^* - x_*}, \quad (1)$$

где x – ожидаемая продолжительность жизни; x_* – минимальная продолжительность жизни; x^* – максимальная продолжительность жизни. По данным Госкомстата России, ожидаемая продолжительность жизни при рождении в РФ в 1998 г. составляла 67 лет¹⁶⁷, а индекс ожидаемой продолжительности жизни

$$I_1 = \frac{67 - 25}{85 - 25} = 0,7.$$

Индекс достигнутого уровня образования (грамотности) населения

$$I_2 = \frac{2 \times I_{21} + I_{22}}{3}, \quad (2)$$

где I_{21} – индекс грамотности взрослого населения; I_{22} – индекс охвата населения образованием первой, второй и третьей ступеней. Очевидно, достигнутый уровень образования определяется на две трети грамотностью взрослого населения и на одну треть – охватом населения образованием первой, второй и третьей ступеней. Индекс I_{21} грамотности взрослого населения выражается долей грамотного взрослого населения в общей чис-

¹⁶⁷ См.: Российский статистический ежегодник. – М.: Госкомстат, 1999. – С. 53.

ленности всего населения страны. Индекс I_{22} определяет охват последнего образованием первой, второй и третьей ступеней; в российской системе государственной статистики он характеризуется долей учащихся в возрасте от 7 до 24 лет.

По данным Госкомстата России, уровень грамотности населения РФ в 1998 г. составлял 98,5 %¹⁶⁸, т.е. $I_{21} = 0,985$. Процент учащихся в возрасте от 7 до 24 лет составлял 70,8 % (см. там же), т.е. $I_{22} = 0,708$. Согласно соотношению (2), индекс достигнутого уровня образования в РФ в 1998 г.

$$I_2 = \frac{2 \times 0,985 + 0,708}{3} = 0,893.$$

При необходимости значение индекса I_2 достигнутого уровня образования может определяться для отдельных возрастных или любых статистически представительных групп населения. Российская госстатистика публикует довольно полные данные, характеризующие уровень образования и грамотность населения, и по этим данным легко рассчитываются индексы грамотности населения различных возрастных групп, например:

- 1) от 7 до 17 лет при десятилетнем и от 7 до 19 лет – при двенадцатилетнем школьном образовании;
- 2) представляющих объекты статистического наблюдения;
- 3) экономически активного населения (мужчин до 60, женщин – до 55 лет).

Индекс скорректированного реального ВВП на душу населения определяется соотношением

$$I_3 = \frac{\log y - \log y_{\min}}{\log y_{\max} - \log y_{\min}}, \quad (3)$$

где y – фактический доход на душу населения;

y_{\min} – минимальный доход на душу населения;

y_{\max} – максимальный доход на душу населения. Индекс доходов населения РФ за 1998 г. составил 0,589.

Искомый *индекс развития человеческого потенциала ИРЧП*

$$I_0 = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3}. \quad (4)$$

¹⁶⁸ См.: Российский статистический ежегодник. – С. 184.

Таким образом, рассчитанный по методике ПРООН индекс развития человеческого потенциала России в 1998 г.

$$I_0 = \frac{0,7 + 0,893 + 0,589}{3} = 0,727.$$

В заключение необходимо еще раз подчеркнуть, что каждый из обобщающих показателей – I_1 , I_2 и I_3 – характеризует развитие соответствующей жизненно важной области социальной сферы, а предлагаемые ПРООН аналитические соотношения для расчета ИРЧП позволяют довольно точно рассчитать значения каждого индекса, определяющего развитие человеческого потенциала, и обеспечивают сопоставимость межрегиональных и международных сравнений исследуемых индексов. Поэтому наряду с изучением ИРЧП исследование динамики изменений каждого обобщающего показателя представляет самостоятельный интерес. Системный анализ всей совокупности индексов $\{I_0 I_1 I_2 I_3\}$ дает возможность проведения как межрегиональных, так и международных сравнений индекса I_0 развития человеческого потенциала и индексов I_1 , I_2 и I_3 , характеризующих соответственно изменения ожидаемой продолжительности жизни (долголетия), достигнутого уровня образования и уровня жизни.

Изменение динамики ИРЧП в России за последние десять лет отражает характер и направление трансформационных процессов, позволяет отследить основные направления социально-экономического развития. Так в 1990 г. он составлял 0,809, что позволяло говорить о достаточно высоком уровне человеческого развития, в 1995 г. – 0,766; в 1998 г. – 0,727 и в 2001 г. он составил 0,779. Индекс развития человеческого потенциала тесно взаимосвязан с показателями уровня и качества жизни населения, которые по своей сути отражают не только результат потребительного производства, но и условия производственного потребления. По этому индексу можно судить о равномерности человеческого развития территорий.

Согласно методике оценки уровня жизни населения, проведем оценку блока показателей, характеризующих различные аспекты уровня и условий жизни населения Владимирской области, т. е. проанализируем возможности реализации потенциалов, заложенных в населении. Для анализа выберем статистические данные за 1998 – 1999 гг., так как за этот период времени известны и доступны все статистические показатели.

По качеству и уровню жизни население Владимирской области отличается от близлежащих областей. Агрегированный индекс человеческого развития области, который формируется по объективно действующим социально-экономическим законам и правильно раскрывает истинную картину жизни людей, в 1998 году составлял 0,64327. По этому показателю Владимирская область занимала 38 место среди регионов России после Московской (12 место), Нижегородской (14), Ярославской (17), Рязанской (35) областей.

Если проанализировать уровень жизни населения по основным составляющим индекса человеческого развития, то Владимирская область из выше перечисленных областей, включая Ивановскую, имеет самый низкий индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении (0,69). В 1998 году Владимирская область была на 46 месте среди регионов России по величине общей продолжительности жизни населения, в 1999 году стала еще ниже – на 61 месте, при этом средняя продолжительность жизни мужчин составляла 57,89 (по России – 59,93), а женщин – 72,06 (по России – 72,38).

Падение продолжительности жизни населения Владимирской области идет закономерно, начиная с 1985 года (рис.1).

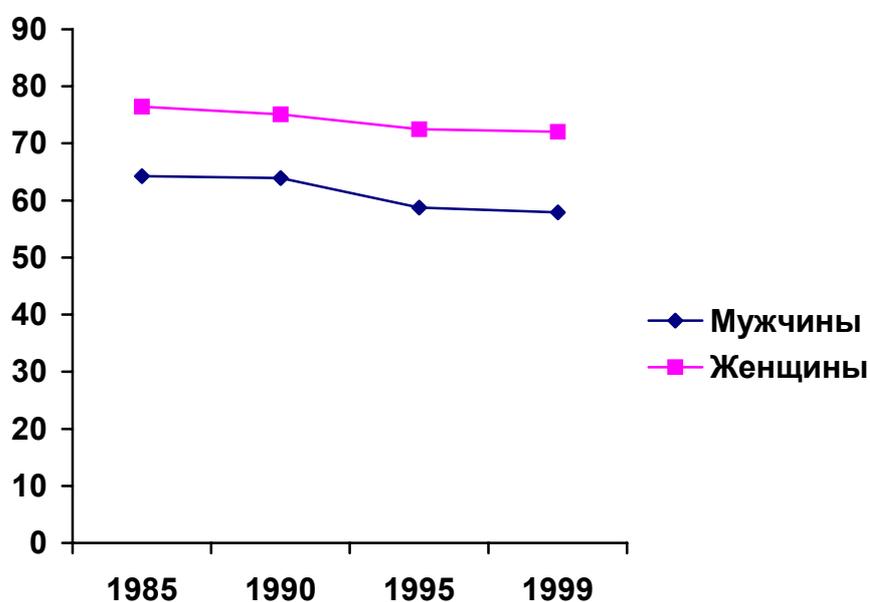


Рис. 1. Ожидаемая продолжительность жизни населения Владимирской области (число лет)

Другим низким составляющим индекса человеческого развития Владимирской области является индекс реального ВВП (валового внутреннего продукта) на душу населения, который составляет 0,085193, это на много ниже, чем в Ярославской области, Московской, Нижегородской областях и чуть выше Ивановской области (по России – 0,014414).

Во Владимирской области, несмотря на более низкий показатель уровня бедности по сравнению с близлежащими областями, довольно много маргиналов. Об этом свидетельствует удельный вес населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения региона, который очень подскочил в 1999 году, до 40,8 % (в 1997 году он составлял 24,3 %, в 1998 году – 28,2 %) и структура потребительских расходов жителей области. Покупка продуктов питания в 1999 году составила 63,8 % бюджета домашних хозяйств.

Индекс уровня безработицы во Владимирской области 0,88, это ниже, чем в близлежащих областях, но выше, чем всего по России (0,87). Динамика численности безработных показывает, что число безработных возрастает, пусть не очень равномерно (в 1997 году наблюдалось снижение по сравнению с 1995 годом на 12,6 %), но увеличение идет, и по сравнению с 1992 годом оно составило 2,5 раза при абсолютной численности в 102,9 тыс. человек.

О качестве потребления продуктов питания судят и по их калорийности. Так, суточный рацион питания взрослого человека должен обладать калорийностью примерно 3000 ккал, однако, в среднем по России средняя калорийность рациона в 1999 г. составляла 2130 ккал, т.е. ниже на 29 %¹⁶⁹.

Уровень жизни населения характеризует такой широко распространенный общепринятый показатель, как денежные доходы населения в расчете на 1 человека или семью. Обычно измеряется месячный доход. За период с начала либерализации цен (с 1991 – 1995 г.) уровень реальных располагаемых доходов населения Владимирской области имел тенденцию к снижению, и к 1995 году оно достигло 23 % к предыдущему году. После 1995 г. реальные доходы возрастали: в 1996 г. – на 2 %, в 1997 г. – на 8 % по сравнению с предыдущим годом. С 1998 года снова пошло снижение: в 1998 г. – на 18 %, в 1999 г. – на 11 %¹⁷⁰.

¹⁶⁹ Российский статистический ежегодник: статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2000. – С. 87.

¹⁷⁰ Регионы России: статистический сборник в 2-х т. Т.2. – М.: Госкомстат России. – 2000. – С. 102.

Важно, чтобы месячный доход превышал так называемый прожиточный минимум, рассчитанный, исходя из потребления каждым человеком минимально необходимого набора благ и услуг, называемого «потребительской корзиной». Прожиточный минимум существенно зависит от цен, поэтому в условиях инфляции он непрерывно изменяется. Во Владимирской области величина прожиточного минимума в 1999 году составляла 845 рублей, что ниже среднего по России на 15,8 % (по России – 1003 рубля) (рис. 2).

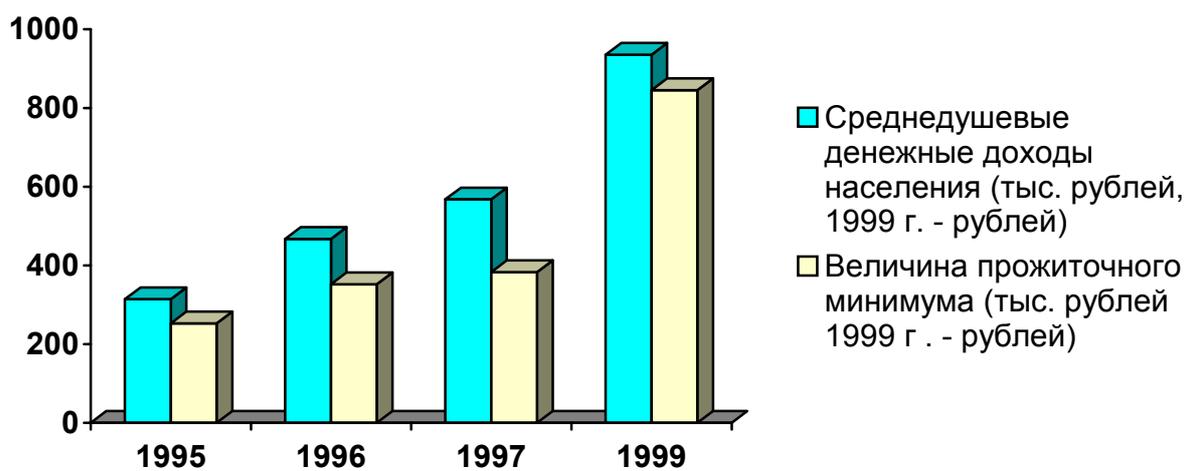


Рис. 2. Сопоставление денежных доходов населения с прожиточным минимумом

Уровень жизни людей характеризуется также их имущественными и денежными накоплениями (имущественным цензом и денежными сбережениями), производными от меры и степени реализации человеческого капитала. Средний размер вклада одного жителя Владимирской области в 1999 г. составлял 611,1 рубля, это ниже, чем в средней по России величине на 23,6 % и ниже, чем в близлежащих областях ¹⁷¹.

Одним из определяющих показателей уровня и качества жизни населения является количество свободного времени, которое человек вправе использовать по своему выбору и усмотрению. С увеличением количества свободного времени в результате научно-технического прогресса человек получает возможность повысить образовательный и культурный уровень, удовлетворить духовные потребности, развить творческие способности. Но далеко не все люди рационально используют свое свободное время, осо-

¹⁷¹ Там же. С. 116.

бенно время, предназначенное для отдыха. Большинство людей не умеют отдыхать. В ходе специального социологического обследования установлено, что самыми популярными видами отдыха занятого населения являются: садоводство (до 26 % свободного времени в летний период), ведение домашнего хозяйства (до 19 % в летний и 29 % в зимний периоды), времяпрепровождение перед телевизором (до 11 % свободного времени в зимний период), а также общение с друзьями (свыше 5 % свободного времени). Следует заметить, что в свободное время, не учитывая продолжительность удовлетворения жизненно важных физиологических потребностей, люди заняты трудом в большей мере, нежели отдыхом. В основном преобладают однообразные формы отдыха, независимо от рода трудовой деятельности человека. Это связано с тем, что организация его осуществляется преимущественно самостоятельно. Одновременно пределом мечтаний большинства респондентов является организованный отдых за рубежом. Из результатов исследования видно, что опрошиваемые предпочли бы организованный интересный отдых ежедневно в течение 1,5 часов после работы в будние дни и от 5 – 7 часов в выходные и отпуск.

Весьма специфическими показателями уровня жизни населения являются детская и общая смертность, уровни заболеваемости и преступности. Общий коэффициент смертности на 1000 человек населения Владимирской области возрос с 1990 г. по 1999 г. с 12,5 до 17,9 (по России – с 11,2 до 14,7). Соответствующие данные представлены на рис. 3, 4.

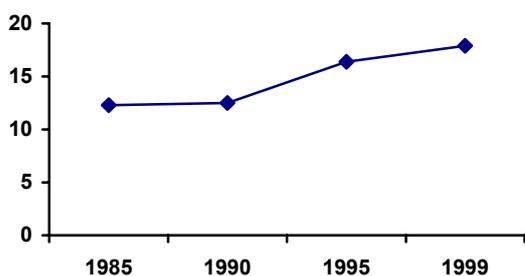


Рис. 3. Общие коэффициенты смертности, число умерших на 1000 населения

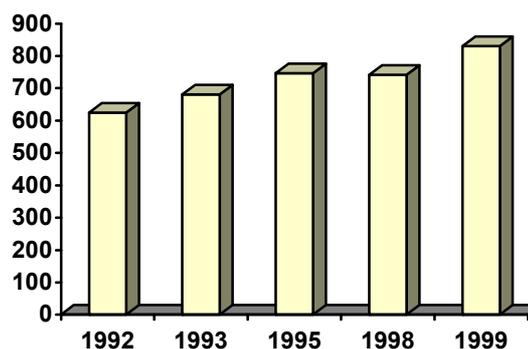


Рис. 4. Заболеваемость населения, число заболеваний на 1000 населения

Динамика показателей уровня заболеваний и смертности населения свидетельствует об их росте. Особенно растет число насильственных смертей, самоубийств и убийств. Немаловажным в этой связи является уровень

потребления населением алкогольных напитков, в основном непроизводственного характера, что в свою очередь проявляется в показателях смертности от случайных отравлений алкоголем.

За период с 1990 г. по 1999 г. произошло значительное увеличение смертности по этой причине как у мужчин, так и у женщин, особенно в трудоспособном возрасте. Пик смертности пришелся на 1994 г. (55,5 тыс. человек), в 1999 г. от злоупотребления алкоголем умерло 29,9 тыс. человек.

Кроме того, в исследуемом периоде отмечен и рост смертности от болезней системы кровообращения, от несчастных случаев, отравлений и травм, болезней органов пищеварения и других заболеваний.

Но рост смертности населения не так значителен, как рост преступности. По числу зарегистрированных преступлений Владимирская область находится на 42 месте среди регионов России, после Ярославской и Ивановской областей. Число зарегистрированных преступлений в области из расчета на 100 тыс. населения в 1999 году составило 2004, это в 2,1 раза больше, чем в 1990 году и на 18,6 % выше, чем в 1998 году. Из числа зарегистрированных преступлений наибольшая доля приходится на кражи (17166) и преступления экономической направленности (3427).

История эволюции общества показала, что своеобразными системными индикаторами, довольно точно отражающими уровень экономического, нравственного, психологического состояния, степень напряженности общественных процессов, являются показатели заболеваемости и смертности населения от болезней, имеющих «социальную окраску», так называемых социопатией.

Именно эти заболевания и состояния являются итоговыми показателями неблагополучия среды обитания человека в той или иной стране или регионе, констатируют наличие условий, «провоцирующих нежелательное поведение в обществе». К ним относят некоторые инфекционные заболевания, в том числе туберкулез, венерические болезни, пьянство и алкоголизм, наркомания и токсикомания, самоубийства среди населения, а также случаи насильственной смерти.

Начиная с 1993 г. во Владимирской области отмечается неблагоприятная динамика заболеваемости и смертности от туберкулеза. Значительная часть больных – представители малообеспеченных слоев общества – не выявлена, не лечится и является источником инфицирования.

Смертность мужского населения от туберкулеза органов дыхания в России в 24 раза превышает таковую в Канаде, в 15 раз выше, чем в США, в 7 раз выше, чем в Германии и Франции¹⁷².

Это связано с особенностями течения туберкулеза в условиях значительного снижения жизненного уровня большей части населения страны, появлением больных с признаками элементарного истощения, среди которых лица без определенного места жительства, алкоголики, безработные и т.д.

Таким образом, за последние 15 лет, и особенно за 1999 год, наблюдается значительное падение уровня жизни населения. Из-за обнищания большинства населения Владимирской области намечается тенденция к еще большему снижению уровня его жизни, а значит и к снижению качества жизни. Эти тенденции сопровождают протекание кризисного состояния экономики, бюджетный дефицит, низкий подушевой доход, значительное имущественное расслоение, неудовлетворительное финансирование социальной сферы страны. Значительный прирост заболеваемости и смертности как от «обычных» болезней, так и от социопатий позволяет утверждать, что в основе отрицательной динамики лежат процессы социально-экономического характера. Резкое падение жизненного уровня значительной части населения страны, рост болезней, имеющих «социальную окраску» в современной России, имеют свою и социальную, и экономическую «базу».

Одними из факторов, влияющими на качество жизни населения, являются социальная поддержка населения и социальная защита. С точки зрения рыночной экономики социальная поддержка населения состоит в том, чтобы в условия безработицы и роста цен на потребительские товары и услуги не допустить потерю работником средств существования, т.е. наличие устойчивого источника доходов и определение уровня реального потребления (пусть даже и минимального). Социальная защита предполагает охрану права человека на получение дохода и нормальных условий человеческого существования. В действительности рыночная перестройка в России нарушила государственную централизованную систему социальной защиты населения. Наблюдается свертывание социальных программ и гарантий. Пенсионный фонд выделен из госбюджета. Появились новые социальные программы: пособия по безработице, обеспечение беженцев, переселенцев. Но эти программы не дают положительных результатов. Как говорилось уже выше, наблюдается снижение реальных денежных доходов, что обуславливает дальнейшее падение покупательской способности населения.

¹⁷² Российский статистический ежегодник: статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2000. – С. 87.

Важным фактором падения уровня жизни населения является разрушение в результате проводимых реформ государственной социальной инфраструктуры. Почти на нет сведены бесплатное здравоохранение, образование, социальное обслуживание. В итоге пользование социальной инфраструктурой для большинства числа россиян оказывается доступным лишь на недоступном низком уровне. Отсутствие четкой политики доходов привело к неоправданной дифференциации доходов населения и массовой бедности.

Таким образом, проведенный анализ на основе подсчета ИРЧП показывает, что Владимирский регион испытывает проблемы, характерные для экономики России в целом – проблемы, связанные с обеднением человеческого капитала и носящие институциональный характер, для решения которых необходима политика государства, успешно ликвидирующая провалы рынка, нацеленная на повышение качества и накопление человеческого капитала, снижение социальной напряженности в обществе, а также повышение социальной стабильности при сохранении стимулов к высокоэффективному наемному труду и предпринимательству.

На основе изложенного материала можно сделать вывод, что хотя анализ динамики ИРЧП и его территориальных сопоставлений не позволяют определить накопленную сумму человеческого капитала и рассчитать его долю в национальном богатстве страны, но зато дают возможность осуществлять мониторинг и оценить степень реализации потенциала населения в экономическом пространстве исследуемого региона, а также выявить основные проблемы, стоящие на пути реализации этого потенциала.

Тем не менее, показатель ИРЧП имеет целый ряд неточностей. Во-первых, отсутствует обоснование придания всем трем составляющим ИРЧП одинаковых весов. Сложно объяснить, почему ожидаемая продолжительность жизни, индекс достигнутого уровня образования и индекс уровня жизни имеют по 33,3 % в интегральном показателе. Во-вторых, недостатки ВВП, с точки зрения оценки уровня жизни признаны авторами системы национальных счетов с 1993 года. С целью преодоления этих недостатков были предложены вспомогательные счета, которые позволяют анализировать влияние на экономику различных факторов, не включаемых в расчет ВВП (воспитание детей, изменение экологии, деятельность домохозяйств по приготовлению пищи и т.д.). В-третьих, показатели оценки уровня грамотности взрослого населения весьма условны и не всегда взаимосвязаны с количеством учащихся той или иной возрастной группы.

Глава 3. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

3.1. Деформация взаимосвязи экономического роста и развития человеческого капитала

Следует отметить, что проблема взаимодействия экономического роста и структурных изменений в обществе была поставлена достаточно давно, и ученые различных стран уделяли ей должное внимание. Так, французский экономист Ф. Перру, построив гипотезу гармонизированного экономического роста, обосновал в ней место и роль несоответствия экономических и социальных институтов, но при этом рассматривал это несоответствие, а точнее неравенство, как необходимое. Эту особенность подметил у Ф. Перру Н.П. Гибало, который пишет, что "понятие неравновесия в экономике не несло для Перру никакого отрицательного смысла, ибо экономический рост всегда сопровождается структурными изменениями в экономике и обществе, всегда был связан с неравновесиями как формой своего бытия; больше того, эти неравновесия, изменение экономических и социальных структур и напряжения, возникающие в связи с этим между ними, образуют внутренний источник динамизма экономической системы"¹⁷³.

Долгие годы в российском обществе взаимосвязь экономического роста и бедности рассматривалась как причинно-следственная связь, в которой рост был причиной, а бедность следствием. При этом априори воспринимался факт, что экономический рост ведёт к сокращению бедности, а потому "чем лучше работаем, тем лучше живём". Но в реальной жизни эта вера трансформировалась в другое мудрое откровение: "нам делают вид, что платят, а мы делаем вид, что работаем", что уже свидетельствует об определённых деформациях во взаимосвязи экономического роста и бедности. Больше того, если взаимосвязь этих двух явлений ещё как-то иссле-

¹⁷³ Гибало Н.П. Гипотеза гармонизированного экономического роста Ф. Перру и ревизия теории общего равновесия // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2001. – № 4. – С. 33.

довалась и постулировалась, то их взаимодействие и, прежде всего, воздействие уровня жизни и, в частности, бедности, на экономический рост находились за пределами серьёзных научных исследований.

В этой связи рассмотрим механизмы взаимодействия экономического роста и бедности, а также те деформации, которые в них сложились на этапе рыночных преобразований.

По нашему мнению, взаимосвязь экономического роста и бедности не линейная, а достигается через конкретные механизмы взаимосвязи. В противном случае успехи в производственной деятельности автоматически проявлялись бы в реализации социальных задач. Но, как показывает практика, этого не происходит в народном хозяйстве. Подтверждением этому является тот факт, что национальное богатство России характеризуется развитым человеческим капиталом, высоким природно-ресурсным, научно-техническим, материально-производственным потенциалом и другими факторами, которые весьма слабо отражаются в уровне развития российского государства и темпах его экономического роста.

В расчёте на душу населения природно-ресурсный потенциал России в 2 – 2,5 раза превышает потенциал США, в 6 раз – Германии и в 18 – 20 раз – Японии¹⁷⁴. Но несмотря на это налицо разительное несоответствие между богатейшими возможностями страны и условиями, в которых живёт население. По уровню жизни Россия занимает одно из последних мест среди современных индустриальных держав мира. И главная причина этого – крайне неэффективный экономический механизм сложившейся системы хозяйствования. По оценке многих экспертов производительность труда в России составляет 25 %, а заработная плата 2,5 – 3,2 % от уровня США. Сто долларов в месяц – это средний уровень заработной платы в России, он значительно отличается по регионам РФ и по отраслям экономики. Так в сельском хозяйстве получают немногим более 1 тыс. рублей в месяц, в нефтеперерабатывающей отрасли в середине 2001 года платили 11,3 тыс. рублей, в газовой отрасли – 16,1 тыс. рублей в месяц. Оценивая сложившуюся ситуацию и проецируя её на уровень государственной власти, Председатель Счётной палаты РФ С. Степашин как-то сказал: "Премьер-министр страны, получающий 400 – 500 долларов в месяц, – это даже не смешно!"¹⁷⁵.

¹⁷⁴ Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Экономика, 2001. – С. 81.

¹⁷⁵ "Финансовая газета". – № 41(256). – 8 – 14 ноября 2001. – С. 1.

Приведённые примеры уже свидетельствуют, что взаимодействие экономического роста и уровня жизни населения тесно взаимодействуют между собой, но не непосредственно, а опосредованно, через систему социально-экономических механизмов. По нашему мнению, механизмами взаимосвязи хозяйственных и социальных процессов являются:

- организация заработной платы и других видов доходов населения, зависящие от меры их трудового участия в производственной деятельности, а также степень дифференциации этих доходов;

- система ценообразования, включающая в себя как требования рыночных законов спроса и предложения, конкурентной борьбы, так и участия государства в формировании и регулировании цен и тарифов на продукцию естественных монополий и социально значимые товары;

- организация государственной бюджетной политики, основанной на налоговых обязательствах населения и социальных гарантиях государства, эквивалентном обмене налоговых платежей на общественные блага.

Если попытаться оценить эффективность "работы" этих экономических механизмов, то можно прийти к следующим выводам.

Во-первых, организация заработной платы в стране и её регионах деформирована и не выполняет своих основных функций: воспроизводственной, поскольку определяется не прожиточным минимумом, а минимальной зарплатой, которая недостаточна для воспроизводства рабочей силы работников и членов их семей; стимулирующей, так как рост цен опережает темпы роста номинальной заработной платы, ведя к снижению реальной заработной платы и уровня жизни населения.

Игнорирование закона стоимости, т.е. закона эквивалентного обмена, оказывает разрушительное действие на экономику, считают В.Я. Лион и И.Ф. Жуковская. С момента проводимых рыночных реформ внутренние цены основной массы товаров быстро росли и приблизились к мировым, а на товар "рабочая сила" беспрецедентно падали. Этому способствует также и давление инфляционного налога. Так, минимальная заработная плата во Владимирской области по-прежнему очень далека от прожиточного минимума и тем более от уровня средней заработной платы (в апреле 1999 г. размер минимальной заработной платы составил 10,5 % от величины прожиточного минимума против 21,3 % в апреле 1998 г.). Вполне очевидно, что минимума заработной платы недостаточно не только для простого воспроизводства рабочей силы, но и самого биологического выживания

человека. Такая искусственно заниженная оплата труда является одним из основных факторов деградации рабочей силы, потому что способствует воссозданию такого типа наемного работника, который привычен к низкой производительности труда, равнодушен к плохим условиям труда. Современные работодатели используют эти особенности и стремятся закрепить низкий уровень заработной платы в коллективных договорах. Например, средняя заработная плата в апреле 1999 г. составила лишь 121 % к величине прожиточного (физиологического) минимума, которого не хватает даже на приобретение товаров длительного пользования, не говоря уже о содержании иждивенцев. В апреле 1998 г. это соотношение составляло 182,5 %.

Не способствует регулированию заработной платы и социальное партнерство, так как заработная плата (ставка 1-го разряда) определяется в коллективном договоре, исходя из финансовых возможностей предприятия. Некоторые предприятия стараются подвести размер ставки первого разряда к отраслевому или к прожиточному минимуму региона. Но таких предприятий немного, в основном это крупные, финансово устойчивые предприятия (например, "Электросвязь", "Электросеть"). Большинство же предприятий устанавливают размеры ставок 1-го разряда ниже отраслевых или на уровне минимальной заработной платы. Многие предприятия используют ЕТКС для определения дифференциации в оплате труда, некоторые (в основном крупные предприятия), которые сохранили у себя отделы труда и заработной платы, используют свою тарифную сетку. Например "Тепловые сети" (г. Владимир). Кроме того, часть коллективных договоров таковыми и назвать нельзя, так как они дублируют статьи КЗОТа, не определяют размер заработной платы в зависимости от различных условий труда, надбавок, премий. Часть работодателей старается также "протянуть" через коллективный договор статьи, нарушающие трудовое законодательство. Наиболее часто встречающимися являются следующие:

1) изменение сроков выплаты заработной платы (не 2 раза в месяц, а один или по мере поступления средств на расчетный счет предприятия);

2) перевод работников на неполное рабочее время, что ведет к понижению заработной платы (должно оплачиваться в размере 2/3 от тарифной ставки);

3) снижение размеров оплаты труда без оснований (например во время простоев не по вине работников). Но самым важным является то, что на 1 квартал 1998 г. из 3795 предприятий Владимирской области коллектив-

ный договор был заключен на 2606 (по данным областных профсоюзов), что говорит о том, что на трети предприятий работники практически не защищены от произвола работодателя. На всех малых предприятиях частного сектора экономики практика заключения трудового договора отсутствует в основном из-за отсутствия профсоюза¹⁷⁶.

Начиная с 1998 года в России в целом и во Владимирской области начал снижаться такой показатель, как "располагаемые денежные доходы населения". Приведенный показатель рассчитывается как разница суммы доходов и обязательных платежей населения (газ, водоснабжение, отопление, налоги и т.п.). Учитывая, что в 2000 году рост обязательных платежей увеличился на 132,5 %, то реальные среднедушевые денежные доходы населения составили по отношению к 1999 году только 95,8 %.

Другими словами, та сумма средств, которая могла быть потрачена на приобретение товаров и услуг населением в 2000 году при, казалось бы, внешне благополучных процессах (рост номинальной и реальной заработной платы, опережение темпов роста доходов над темпами роста цен и т.д.), реально уменьшилась на 4,2 %, свидетельствуя тем самым об ухудшении уровня жизни населения области и слабой его зависимости от общей динамики роста хозяйственных процессов.

Деформация механизма организации заработной платы и доходов населения подтверждаются целым рядом противоречивых явлений. Так, если за последние 5 лет номинальная заработная плата имела среднегодовой темп роста 135 %, то инфляция, или рост цен, имели среднегодовой темп роста 129,2 %, т. е. фактически вся среднегодовая прибавка в деньгах работников "съедалась" ростом цен. В итоге складывалась картина, когда рост реальной заработной платы или того количества благ и услуг, которые на нее можно купить, составлял в среднегодовом исчислении 101,2 %.

Как правило, в развитых странах рост цен заставляет предпринимателей увеличивать заработную плату. В Японии, например, за весь более чем пятидесятилетний период её послевоенной истории (включая время оккупации) не было ни одного года, когда рост денежной заработной платы отставал бы от роста цен. В других странах наблюдаются отдельные периоды снижения реальной заработной платы, но в целом тенденция опережающе-

¹⁷⁶ Из отчета владимирских экспертов профессора В.Я. Лиона и И.Ф. Жуковской по проекту TACIS RF – 49 "Смягчение падения доходов населения и инфляционные процессы" в июне 1999 г.

го цены роста денежной заработной платы очевидна. Да по-иному и быть не может, – отмечает Р.А. Яковлев, заместитель директора Института труда Министерства труда и социального развития РФ. Если рост цен будет опережать повышение денежной заработной платы и других денежных доходов (пенсий, пособий), произойдет снижение покупательского спроса, чреватое падением прибылей, спадовыми и кризисными явлениями в экономике. Поэтому все предприниматели контролируют покупательский спрос и принимают своевременные меры к его поддержанию, в том числе путем инициирования и лоббирования прохождения в парламентах законодательных актов защиты заработной платы от инфляции. Более того, все работодатели как определенный социальный слой заинтересованы в принятии мер по защите заработной платы от инфляции не в меньшей степени, чем профсоюзы, отстаивающие интересы работников. Обращает на себя внимание, что принятые во многих странах законы об индексации заработной платы предусматривают довольно низкие индексационные пороги (при росте цен даже на 0,2 % и на 0,4 %). Индексация в подобных размерах посильна, пожалуй, для всех предпринимателей и исключает накопление негативных явлений; проблема приведения в соответствие спроса и предложения решается при таких порогах весьма оперативно¹⁷⁷.

Непринятие же мер по индексации заработной платы в России объясняется прежде всего тем, что падение покупательского спроса оказалось выгодно и федеральной исполнительной власти, и определенным группам населения, имеющим влияние на правительственные структуры. Либерализационный взлет цен на начальном этапе реформ (более, чем в 16 раз в среднем в 1992 г. и почти в 10 раз в 1993 г.) радикально "ликвидировал" проблему обязательств государства по выплате населению долга по сбережениям, накопленным в дореформенный период. В последующие годы в действие вступили другие факторы, такие как перераспределение прибавочного продукта между отраслями национальной экономики, передел собственности, предоставление России различных займов, тотальная долларизация экономики и т.д.

Несоответствие роста цен и заработной платы послужило главным фактором роста материальной бедности населения. Сегодня всё большую роль в снижении покупательной способности денежных доходов населения

¹⁷⁷ Яковлев Р.А. Как нацелить политику заработной платы на преодоление бедности? // Российский экономический журнал. – № 8. – 2001. – С. 46.

играет рост стоимости платных услуг, доля которых с 1990 г. выросла в 5 раз и составила почти четвертую часть в денежных расходах населения. Рост платных услуг населению за последние 10 лет связан как с опережающими темпами по сравнению с другими товарами и благами, так и с ростом их физического объема за счет перехода части бесплатных услуг (медицины и образования) в платные. В наибольшей мере растут расходы населения на санаторно-оздоровительные услуги и на услуги культуры, медицины и образования. Темпы роста расходов на эти виды услуг значительно опережают темпы роста денежных доходов населения. Несмотря на то, что темпы роста расходов населения на жилищно-коммунальные услуги и цен на них существенно ниже как темпов роста средних расходов по всему комплексу платных услуг и цен на них, так и темпов роста среднедушевых денежных доходов населения, всеобщая необходимость жилищно-коммунальных услуг делает любой рост их стоимости весьма болезненным для населения.

Резко снизилась доля заработной платы в совокупных денежных доходах населения до 44,2 % к концу 1998 г. Для экономики страны, в которой более половины населения является наемными работниками, такая низкая доля оплаты труда в совокупном личном доходе свидетельствует о том, что основная занятость перестает быть главным источником жизнеобеспечения людей. Связано это, прежде всего с тем, что отечественная модель переходной экономики воспроизводит крайне низкий уровень цены рабочей силы.

Сегодня резко нарушена структура личных доходов по источникам их образования. Ещё совсем недавно, в 1996 году, 2/3 личных доходов формировались за счет оплаты труда. В 1997 году эта доля снизилась до 50 %, а в 2000 году составила 41,3 %. При относительно стабильной доле социальных трансфертов (пенсии, пособия, стипендии и т.д.) остальная часть личных доходов в 2000 г. (45,8 %) получена за счет предпринимательской деятельности (помимо оплаты труда), операций с недвижимостью, дивидендов по вкладам и акциям¹⁷⁸. Эти диспропорции ведут к снижению трудовой мотивации, т. е. работать эффективно и производительно становится невыгодным и малопривлекательным.

¹⁷⁸ Орлов А. Угрозы в социальной сфере: их диагностика и возможности предупреждения // Вопросы экономики. – 1997. – № 10.

С начала 1999 г. в показатель "оплата труда" Госкомстатом включается объем скрытой заработной платы, учитываемый раньше в статье "Другие доходы". В этом случае доля заработной платы в денежных доходах населения увеличивается с 38 % – 40 % до 63,5 % – 65 %, что уже не так сильно отличается от этого показателя в 1990 г. (77 % – 78 %), пересчитанного соответствующим образом. Более приемлемым становится и удельный вес оплаты труда в ВВП. В 1996 – 1998 гг. он уже составляет 49 %, снижаясь в 2000 г. до 42 %. Совершенно очевидно, однако, что скрытые формы оплаты труда, которые так улучшили отчетные макроэкономические показатели, имеют место, главным образом, в негосударственном секторе экономики, где зачастую в отчетности отражаются фиктивные ставки заработной платы, ориентирующиеся на уровень оплаты труда в бюджетной сфере. Сама заработная плата, на порядки превосходящая эти фиктивные ставки, не фиксируется ни в какой отчетности. Часто бывает и так, что работник вообще не включается в списочный состав организации и его заработная плата никак не отражается в бухгалтерской отчетности, даже на фиктивном уровне. Как уже говорилось выше, 26 % – 27 % из 65 % приходится на скрытую заработную плату в удельном весе оплаты труда в денежных доходах населения. Другими словами, суммарная заработная плата в объеме, составляющем от 65 % до 71 % существующего фонда оплаты труда (суммарно государственного и частного секторов экономики) является нелегальной и скрывается от налогообложения.

Дифференциация заработной платы в различных секторах экономики не соответствует дифференциации количества и качества труда работников. Низкий уровень заработной платы в бюджетном секторе экономики и уравниловка, превращающие заработную плату в ещё один вид социального пособия, не только полностью снимают вопрос об экономическом росте, но и являются действенным фактором сокрытия заработной платы от налогообложения. Здесь скрыт механизм обратной связи, как и в случае снижения ставок подоходного налога. Чем меньше средняя заработная плата в бюджетном секторе экономики, по сравнению с заработной платой (с учетом скрытой её части) частного сектора, и её соответствие количеству и качеству труда работников (уравниловка), тем большие суммы заработной платы скрываются от налогообложения в частном секторе экономики и как результат, не из чего повышать заработную плату работников бюджетного сектора экономики, отраслей социальной сферы.

Дешевизна рабочей силы тормозит научно-технический прогресс, ибо нанять дополнительное количество работников дешевле, чем совершенствовать технологию. По той же причине дешевизна рабочей силы противостоит гуманизации условий труда: выгоднее повышать степень эксплуатации работника, выплачивая ему мизерные компенсации, нежели вкладывать средства в совершенствование техники и технологий. Однако "экономика дешевого работника" уже дискредитировала себя, так как ведет к тотальной деградации не только работника, но и самой экономики. При низком уровне заработной платы не обеспечиваются ни стимулирующая, ни воспроизводственная функции работников, её нельзя в полной мере рассматривать как средство развития человека, повышения уровня и качества жизни.

Кроме того, приход в страну иностранного капитала, быстрое развитие сферы услуг и растущая дифференциация в оплате труда способствуют ускоренному «вымыванию» человеческого капитала из обрабатывающих отраслей промышленности и его переток в другие сферы экономики. Уходя из промышленных предприятий, квалифицированные работники «уносят» с собой крайне ценный актив: специфические знания и навыки, не воспроизводимые за их пределами. Как отмечает в своих исследованиях В. Гимпельсон: «Обострение дефицита человеческого капитала на фоне огромной дифференциации оплаты труда сыграло с предприятиями злую шутку. Многие из них попали в плохое равновесие – своего рода «кадровую ловушку». Чем ниже по шкале заработной платы находится данное предприятие относительно других предприятий, тем значительнее потеря им человеческого капитала в пользу последних и в том числе прямых конкурентов.... Попытки нанимать «дешевых» работников обречены на провал: это лишь закрепляет тенденцию отрицательного отбора наименее квалифицированных и производительных работников. Если же новые работники – конкурентны на рынке труда, их не удастся долго удерживать. И то, и другое ведет к дальнейшим экономическим потерям»¹⁷⁹.

Во-вторых, существующая система ценообразования в силу высокого уровня монополизации производства и нарушения действия рыночных механизмов спроса и предложения, а также чрезмерной либерализации регулирующей роли государства в образовании цен и тарифов, привели к тому,

¹⁷⁹ Гимпельсон В. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 81 – 89.

что из года в год заявленные правительством темпы инфляции (роста цен) не выполняются и на протяжении последних четырех лет имеют реальное трехкратное превышение. Указанное явление снижает покупательную способность населения, ведя его малообеспеченные слои к черте бедности.

Причины указанного положения мы, прежде всего, склонны видеть в двух обстоятельствах: в слабой регулирующей роли государства, которое фактически не сдерживает ценового беспредела монополий, и в низком уровне конкурентной борьбы как основного рыночного механизма формирования цен на основе спроса и предложения.

Указанные причины тесно взаимосвязаны между собой, поэтому их нейтрализация требует создания условий "для конкуренции, в частности там, где сегодня господствуют естественные монополии, – в добыче газа, производства электроэнергии, перевозках грузов железнодорожным транспортом.... Естественные монополии, по существу, кровеносная система народного хозяйства, связывающая и обслуживающая всех его субъектов. За государством остается контроль за общенациональной инфраструктурой естественных монополий и регулирование тарифов... Государство будет определять и стратегические приоритеты развития этих важнейших отраслей"¹⁸⁰.

Однако, это, к сожалению, только прогноз, а реально мы имеем ситуацию высоких темпов официального роста цен на продукцию естественных монополий (среднегодовые темпы за период 1996 – 2000 годы составили 129,2 % по Владимирской области), что является весьма существенным инфляционным фактором. За период с 1990 г. по второй квартал 2000 г. инфляция составила 164 000 %, т.е. рубль подешевел в 16 400 раз. Если принять во внимание деноминацию 1998 г., то покупательная способность рубля во втором квартале 2000 г. в 16,4 раза ниже, чем в 1990 г.

По мнению А. Шаститко: «Современное состояние антимонопольной политики в России оставляет желать лучшего, что в значительной мере обусловлено недооценкой значения конкуренции в начале процесса системной трансформации в России, причем это связано как с проблемами правоприменения, так и с содержанием законов, формирующих нормативную базу антимонопольного регулирования»¹⁸¹.

¹⁸⁰ Касьянов М. "Цель правительства – не сами реформы, а их результаты" ... // Человек и труд. – 2001. – № 1.

¹⁸¹ Шаститко А. Реформа антимонопольного регулирования в России: повестка дня и дизайн дискуссии // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С. 140.

В-третьих, формирование доходной и расходной частей бюджета, основанных на фискальной политике государства и его экономической функции, реализуемые в условиях постоянной недособираемости налогов (наилучший 2000 г. – 82 % к плану доходов), а также перерасходу его расходной части, порождали дефицит бюджета страны, осложнение отношений федерального бюджета с консолидированными бюджетами регионов и как следствие ухудшение бюджетобеспеченности территорий. Это подтверждается тем, что на сегодня уровень бюджетобеспеченности регионов колеблется в пределах 25 – 30-кратного разрыва.

Возникший в 2000 году профицит государственного бюджета ничуть не улучшил ситуацию в области уровня и дифференциации доходов населения, поскольку был направлен либо на опережающее погашение внешней задолженности России, либо на рост заработной платы отдельным категориям работников бюджетной сферы. Например, правительство, используя ситуацию с профицитом бюджета, в 2002 году предусмотрело и подняло уровень оплаты труда работников бюджетной сферы к концу 2001 года в 1,9 раза. Однако эта благая мера имеет своим следствием и отрицательный момент, поскольку бюджетно-финансовое её обеспечение требует перераспределения расходных статей бюджетов субфедерального уровня, т. е. приведет к появлению нефинансируемых федеральных мандатов. Для Владимирской области это потребовало перераспределения финансовых ресурсов в пользу 20 % занятого населения региона (число бюджетников) в ущерб выполнению десятка социальных региональных программ, которые лишаются своего финансирования. В современных условиях ясно, что раз большинство населения живёт плохо, то теми ограниченными ресурсами, которые можно выкроить из бюджета, нужно охватить как можно большее количество населения. Отсюда индексации заработной платы и пенсий, огромное число получателей льгот, пособий и компенсаций.

Славившаяся к настоящему времени в России система социальных льгот, субсидий и компенсаций является весьма пестрой, состоит из разрозненных и слабоорганизованных структурных фрагментов. На сегодняшний день социальная защита населения представляет собой достаточно сложную и порой запутанную систему, состоящую из различных пособий и социальных выплат, льгот и компенсаций различным категориям граждан, социальной помощи нуждающимся, дотаций предприятиям и организациям, производящим товары и услуги для населения. На федераль-

ном уровне установлено около 156 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций, оказываемых 236 различным категориям населения (например, таким категориям, как ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т.д.). Только 9 видами социальных пособий и компенсаций (включая ежемесячное пособие на ребенка) охвачено более 45,5 млн человек. Эти льготы правительство старается периодически пересматривать, модернизировать и отменять.

Система государственных льгот призвана частично компенсировать населению низкие заработки, неблагоприятные условия труда, а в ряде случаев служить дополнительным стимулом по привлечению к различным видам деятельности и признанием особых заслуг той или иной группы населения. С началом реформ сфера действия льгот (натуральных трансфертов) была расширена, они начали применяться с целью сглаживания недостатков системы государственной компенсации за причиненный вред здоровью граждан в результате катастроф техногенного характера.

Из-за недостаточной гибкости, широкого охвата (ориентация на широкие социально-демографические категории населения) и отсутствия дифференциации льготы зачастую теряют компенсационные функции; значительная часть социальных трансфертов идет на поддержку групп населения, доходы которых выше прожиточного минимума. Действующая категориальная система социальной помощи неэффективна ни в социальном, ни в экономическом отношении, что подтверждается целым рядом обстоятельств.

Доля лиц, получающих социальную помощь среди тех, кто не относится к числу бедных по критерию текущих доходов, даже выше, чем доля получателей среди бедных. Размеры пособий, которые получают бедные и "небедные", практически не различаются между собой.

Доля социальных пособий относительно общего объема расходов бедных семей ничтожна и не превосходит, по данным RLMS, 2 – 2,5 %.

Почти 90 % всех бедных семей не получают никакой социальной помощи.

По экспертным оценкам в целом по стране 44 % льгот на санаторно-курортное обслуживание приходится на наиболее обеспеченные семьи, 10 % – на наименее обеспеченные. Похожая картина наблюдается и по другим социальным льготам: 92 % студенческих льгот на оплату проезда на общественном транспорте достается студентам из обеспеченных семей,

62 % тех же льгот пенсионерам также сконцентрировано в семьях с наиболее высокими доходами. Таким образом, 2/3 общей суммы льгот и пособий приходится на долю домохозяйств со средним доходом больше прожиточного минимума. Выплаты и льготы на социальные цели перераспределяются в пользу обеспеченных и наиболее обеспеченных слоев населения, что свидетельствует о неэффективном, с точки зрения борьбы с бедностью, распределении социальных выплат и льгот¹⁸².

В условиях жестких ограничений по ресурсам становится все менее возможной ощутимая для населения индексация отдельных компонентов доходов (заработной платы, пенсий, пособий, субсидий, компенсаций и льгот), а если ресурсные ограничения ее допускают, то она ощутима населением. Таким образом, полностью игнорируется экономический смысл почти всех компонентов доходов населения, все они по своему экономическому содержанию являются социальным пособием. За этими действиями стоит неосознанное представление о совокупности всех получателей разнообразных доходов, т. е. о социуме как пассивном потребителе, экономическая активность которого ни в коей мере не зависит от изменений в механизме распределения. Как будто ожидается, что экономический рост будет связан с чем-то другим, а не с экономической интеллектуальной деятельностью населения, стимулируемого адекватным образом. И этот, врывшийся неизвестно откуда экономический рост, создает необходимый уровень ресурсов, который позволит создать стимулирующий трудовые усилия населения механизм распределения доходов. К сожалению – это утопия. Пока не будет создан такой механизм распределения доходов, который бы не только и не столько решал проблемы поддержания доходов населения, а способствовал бы росту экономической активности населения и выводу из "тени" финансовых потоков, связанных со скрытыми доходами населения, ни о каком экономическом росте не может быть и речи. К сожалению в области политики доходов уже нет простых решений, которые, может быть, были актуальны в переходный или кризисный периоды. Простые решения, направленные на повышение уровня жизни населения сегодня, могут обернуться нищетой в среднесрочной перспективе, и уж точно – в перспективе долгосрочной.

¹⁸² Анализ уровня жизни населения и дифференциация доходов в регионах России при разработке адресных программ социальной помощи населению. – М., 2001. – С. 4, 8 – 9.

По всей видимости, определяющим в политике доходов должно стать формирование оптимальных пропорций в распределении денежных средств на всех его уровнях с точки зрения, во-первых, их роли как стимулятора экономического роста; во-вторых, как инструмента реализации долгосрочной экономической политики и, в-третьих, обеспечения экономически обоснованных минимальных гарантий в области доходов населения. Политика доходов должна быть направлена на создание предпосылок для оптимизации пропорций на всех уровнях распределения: народнохозяйственных пропорций государственного бюджета, соотношения фондов оплаты труда в государственном и частном секторах экономики, межотраслевой и межрегиональной дифференциации доходов, заработной платы и социальных трансфертов, дифференциации населения по душевому доходу и т.д. Другими словами, для того, чтобы обеспечить ощутимый и постоянный рост уровня жизни населения необходимо поставить и решить задачу реформирования всей системы распределительных отношений в РФ.

3.2. Формирование и накопление человеческого капитала в системе образования

Инвестиционный период «человеческого капитала» охватывает практически период жизнедеятельности человека (на протяжении всей жизни человек нуждается в нормальных условиях жизни, для него важно здоровье и образование). Период его использования в процессе производства достигает 40 лет¹⁸³.

В структуре инвестиций в человеческий капитал обычно выделяются следующие виды затрат:

- инвестиции в образование и профессиональную подготовку повышают уровень знаний человека и тем самым увеличивают объем «человеческого капитала»;
- вложения в охрану здоровья людей, включая затраты на обеспечение безопасности труда и рекреационные услуги (такие затраты, сокращая заболеваемость и смертность, продлевают срок службы «человеческого капитала»);

¹⁸³ См.: в частности: Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб., 1994; Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. – Иркутск, 1999; Человеческий капитал России на рубеже XXI века / под ред. И.В. Ильинского. – СПб, 1999 и др.

- затраты на воспитание детей (форма воспроизводства «человеческого капитала» в следующем поколении);
- затраты на поиск работы и улучшение мобильности рабочей силы (миграция способствует перемещению рабочей силы в районы и отрасли, где труд лучше оплачивается);
- затраты на поиск информации о ценах и доходах, позволяющие снизить фактор неопределенности и риска при вложениях в «человеческий капитал».

Такие инвестиции могут быть как государственными, так и частными, но в целом оказывают решающее воздействие на формирование человеческого капитала.

С точки зрения сторонников теории воспроизводство и формирование «человеческого капитала» осуществляется в результате приобретения работником квалификации в процессе образования. Практически все ученые – исследователи данной тематики уделяют внимание экономическим выгодам получения образования. Эти выгоды могут быть самыми разнообразными по форме: денежными и натуральными, косвенными и прямыми. Выгоды образования получает как сам работник, так и его семья, а также общество в целом. Выгоды, которые достаются не самому обучающемуся, а третьим лицам получили название «внешних» эффектов. К ним относят (Вейсборд например) сокращение преступности, лучшее воспитание детей и др. Поскольку неденежные косвенные выгоды приобретения квалификации оценить сложно, то главные усилия теоретиков «человеческого капитала» сосредоточены на оценке прямых денежных эффектов.

Воспроизводство человеческого капитала осуществляется неравномерно: как на суженной, так и на расширенной основе, что, в свою очередь, порождает экономическое неравенство. Исследованиям причин возникновения неравномерностей в воспроизводстве и формировании человеческого капитала уделяют внимание не только представители экономической науки, но и социологи, что приводит к формированию нового научного направления – экономической социологии. Возможные причины неравенства и экономисты, и социологи объясняют различными факторами экономического характера, встраивая в теорию капитала понятия «социального» и «культурного» капитала.

Беккер, Будон и Хасли объясняют неравенство влиянием экономического статуса семьи (точнее ее финансового состояния). Согласно Беккеру,

«домохозяйства с более высокими доходами могут предъявлять большие требования к продолжительности (и качеству) образования, по крайней мере, по двум причинам: школьное образование детей может выступать как товар потребления, спрос на который повышается с ростом дохода; или родители с более высокими доходами несут относительно меньшие издержки по самофинансированию»¹⁸⁴. И хотя Беккер допускал, что влияние материального благосостояния родителей на образование детей может проявляться опосредованно (например через изменение мотивации), его подход предусматривал наличие прямой связи между финансовым капиталом семьи и воспроизводством человеческого капитала (в плане возможности получения формального образования). Данный подход вызвал критику со стороны социологов за свой излишний редуционизм. В частности, утверждалось, что хотя финансовый капитал непосредственно влияет на выбор школы и продолжительность обучения, более вероятно его опосредованное влияние через создание дополнительных возможностей для развития ребенка, формирования культурных или языковых различий и т.д.

Вебер, Бернстайн и Хасли подчеркивают влияние семьи, социальных групп и ближайшего окружения на процесс формирования человеческого капитала. Вебер рассматривает образование как процесс усвоения соответствующего образа жизни и уровня культуры, поэтому, с его точки зрения, человеческий капитал родителей оказывает решающее влияние на человеческий капитал детей¹⁸⁵.

Другой механизм передачи культурного уровня представлен в концепции языковых кодов Бернстайна. Согласно его концепции, у детей с различным социальным происхождением с детства развиваются различные языковые коды (так называемый «лингвистический капитал» в формулировке Бурдьё и Пассерона – формы вербального общения¹⁸⁶), что влияет на их последующий опыт обучения в школе и усвоения квалификации.

Семья и ближайшее окружение (а точнее взаимоотношения между ними) влияют на процесс формирования человеческого капитала. По Дж. Коулману, социальный капитал представляет собой ресурсы, прису-

¹⁸⁴ Barros R., Lam D. Income and Educational Inequality and Children's Schooling Attainment // Opportunity Foregone: Education in Brazil. Washington: Inter-American Development Bank, 1996. – P. 342.

¹⁸⁵ Гидденс Э. Социология образования. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – С. 400.

¹⁸⁶ Bourdieu P., Passeron J.-C. Reproduction in Education, Society and Culture. L., Newbury Park, New Delhi: Sage Publications, 1994. – P. 72.

щие функционально-социальным отношениям, в которые вовлечены индивиды. Если «физический капитал создается путем изменения материала таким образом, чтобы из него получился инструмент, пригодный для производства, человеческий капитал создается, изменяя людей таким образом, чтобы вооружить их навыками и способностями действовать по-новому. Социальный капитал, напротив, создается, когда отношения между людьми изменяются, чтобы обслуживать действие»¹⁸⁷. Причем, если человеческий капитал содержится в навыках и знаниях, приобретенных индивидами, социальный капитал воплощен в отношениях между индивидами. При этом социальный капитал не просто еще одна переменная, но переменная, взаимодействующая с человеческим и финансовым капиталом. Таким образом, социальный капитал представляет собой фильтр, через который финансовый и человеческий капитал родителей передается к детям и используется детьми.

Бурдье считает, что на формирование человеческого капитала огромное влияние оказывает капитал культурный. Собственно капитал, по Бурдье, «... представляет собой власть над полем (в данном момент времени), и более точно, власть над продуктом, в котором аккумулирован прошлый труд (в частности, власть над совокупностью средств производства), и заодно над механизмами, стремящимися утвердить производство определенной категории благ, и через это – власть над доходами и прибылью. Отдельные виды капитала, как козыри в игре, являются властью, которая определяет шансы на выигрыш в данном поле...»¹⁸⁸.

Бурдье выделяет следующие виды капитала: экономический, культурный, социальный и символический. При этом каждому полю или субполю соответствует особый вид капитала, и «позиция данного агента в социальном пространстве может определяться по его позициям в различных полях, т. е. в распределении власти, активированной в каждом отдельном поле»¹⁸⁹.

Культурный капитал – «в форме знания или идей, которое узаконивает обладание статусом и властью»¹⁹⁰. В отличие от экономического капи-

¹⁸⁷ Coleman J. Foundations of Social Theory. L., Cambridge, Mass.: Harvard University Press. – 1990. – P. 304.

¹⁸⁸ Бурдье П. Социальное пространство и генезис классов // П. Бурдье Социология политики. – М., 1993. – С. 18.

¹⁸⁹ Там же.

¹⁹⁰ Джери Д., Джери Дж. Collins: Большой толковый социологический словарь. – Т 1. М.: Вече АСТ, 1999. – С. 359.

тала, который может существовать в форме материального свойства, культурный капитал предстает в его инкорпорированном состоянии, т. е. как обретший носителя, интегрированный в субстрат¹⁹¹. Объектом изучения в теории культурного капитала становятся способы воспроизводства властных структур. Сама теория выступает как объяснительная. Согласно Бурдьё, поскольку именно господствующая группа определяет язык, ценности, суждения, модели успеха и неудач, принятые в школе, то школа – основной институт, служащий поддержанию установленного порядка. И, следовательно, успех индивида в образовании определяется, во-первых, тем, каким культурным капиталом обладает господствующая группа, а во-вторых, тем, насколько хорошо ему удалось усвоить господствующую культуру. Функции культурного капитала в обществе двояки: это и определенные преимущества в обучении для обладателей господствующей культуры, но также и недооценка квалификаций, умений по сравнению с произвольно определенными социальными характеристиками¹⁹².

Безусловно, как правило, воздействуют сразу несколько факторов, которые к тому же взаимно влияют друг на друга, усиливая или ослабляя совокупный эффект. Кроме того, невозможно обойти вниманием социально обусловленное влияние гендера или этничности на успехи и продолжительность образования. Нельзя исключить и влияние более широкого институционального контекста, как, например, степени урбанизации страны в целом и места жительства индивида, хотя эти переменные могут быть вписаны в более широкую концепцию социального капитала.

Таким образом, воспроизводство человеческого капитала во многом определяется тем, насколько развиты и стабильны социальные институты этого воспроизводства, такие как семья, здравоохранение, образование и социальная защита населения.

Образование по изначальному смыслу термина означает не просто получение человеком определенной суммы знаний в той или иной сфере деятельности, а придание ему облика или образа высокоразвитого и разумного существа, обладающего самосознанием и мировоззрением. С этой точки зрения образованный человек – это человек не просто знающий, информи-

¹⁹¹ Бурдьё П. Социальное пространство и генезис классов // П. Бурдьё Социология политики. – М., 1993. – С. 17.

¹⁹² Джери Д., Джери Дж. Collins: Большой толковый социологический словарь. – Т. 1. – М.: Вече-АСТ, 1999. – С. 360.

рованный в своем деле высококвалифицированный специалист, но и человек, способный жить по нормам и принципам культуры своего времени¹⁹³.

Образование является главным способом, средством получить квалифицированную рабочую силу, которая была бы способна выполнять достаточно сложные виды труда. Таким образом, квалификация представляет собой степень и вид профессиональной обученности работника, наличие у него знаний, умений, навыков, необходимых для выполнения определенной работы. В то же время квалификация есть характеристика работы, требующей определенной точности исполнения, в зависимости от качественного (квалификационного) состояния рабочей силы (труда). Каждая ступенька образования дает конкретный прирост квалификации, конкретизирует возможности человека выполнять сложную, напряженную, ответственную работу. «Достигнутый человеком уровень образования открывает ему доступ к соответствующим видам деятельности, профессиям, специальностям, должностям. Именно в этом смысле система образования может рассматриваться как фактор социальной мобильности, как один из наиболее массовых каналов социальных перемещений»¹⁹⁴.

Определение квалификации – дело сложное и неблагодарное, хотя существуют тарифно-квалификационные справочники, где все виды работ расписаны в соответствии с указанием, какой квалификации человек их может и должен выполнять. Сложное же и неблагодарное потому, что еще никому не удалось определить конкретные, четкие критерии уровня квалификации, так как во многом этот показатель связан с такими понятиями, как ответственность, напряженность, умение, ловкость, сноровка, способность и т.д. Очевидно, что указанные качества рабочей силы сложно количественно измерить, к тому же они зависят от настроения, домашней обстановки, обстановки на работе и т.д., и в целом от психологии индивидуума. Легче всего поддается измерению квалификация с точки зрения образования, опыта (стажа) работы и постоянства работы на одном и том же месте. Связь эта проводится по такой схеме: образование – стаж – заработная плата. Замечено, что люди с более высоким образованием получают более высокую оплату своего труда.

¹⁹³ Межуев В.М. Культура и образование // Безопасность Евразии. – № 3. – 2001. – С. 326.

¹⁹⁴ Моница И. Роль образования в социальной мобильности современного российского общества // Социальные проблемы образования: методология, теория, технологии. – Саратов, 1999. – С. 46.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что образовательный человеческий капитал отражает процессы трансформации образовательного и профессионального пространства работника. Эти процессы определяют постоянное совершенствование потенциальных интеллектуально-образовательных возможностей субъектов труда, профессиональное накопление данного совершенствования, ведущего к социальной профессиональной мобильности, повышению результативности трудовой деятельности, структурным сдвигам в обществе. Человек, взаимодействуя с образовательным пространством, по своей сути формирует свой трудовой потенциал. Это, с одной стороны, является важнейшей характеристикой формирования человеческих ресурсов и потенциального человеческого капитала; с другой стороны, данный процесс представляет собой конструирование каналов образовательной и профессиональной мобильности – возможностей профессионального накопления развивающегося интеллектуально-образовательного потенциала субъекта труда¹⁹⁵.

Трансформация образовательного пространства отражает развитие интеллектуально-образовательного потенциала человека – формирование его потенциального человеческого капитала. Оно включает в себя все этапы образовательной подготовки в рамках социальных институтов семьи и заканчивая учебными учреждениями. Трансформация профессионального пространства отражает профессиональное накопление потенциального интеллектуально-образовательного человеческого капитала в процессе профессиональной трудовой деятельности. Использование потенциальных возможностей человека для достижения профессионального статуса и карьерного роста представляет собой превращение потенциальных интеллектуально-образовательных возможностей человека в функционирующий общественно накопленный интеллектуально-образовательный человеческий капитал.

Образование – главный компонент накопления человеческого капитала. Ему уделяется особое внимание в любом обществе. Оно объединяет усилия как лиц, желающих получить образование, так и инвесторов образования. В конце 70-х – начале 80-х гг. во всем мире произошло резкое скачкообразное повышение уровня образования. Вот характерные данные по США. С 1975 г. по 1985 г. доля лиц с законченным высшим образованием выросла с 14 до 26 %, а с незаконченным (колледж) – с 12 до 20 %.¹⁹⁶

¹⁹⁵ Быченко Ю. Культурный капитал // Человеческие ресурсы. – № 3. – 2001.

¹⁹⁶ См.: Баликоев В.З. Общая экономическая теория. – Новосибирск, 1996. – С. 184.

Лица с более низким образованием как бы замещались более образованными. В России в сферу образования вовлечены огромные человеческие, финансовые и материально-технические ресурсы. В 2000/2001 учебном году в России функционировали более 140 тыс. образовательных учреждений, в которых работали 5,9 млн и обучались 33 млн человек¹⁹⁷. В целом образовательный комплекс как важнейший сегмент общества имеет прямой контакт с более чем четвертью населения России.

Вкладывая деньги в образование рабочей силы (в человеческий капитал), необходимо помнить, что эти инвестиции многократно эффективнее вложений в любой другой фактор производства. Ведь рабочая сила как элемент производительного потенциала и объект накопления капитала по своей стоимости, полезности (ценности), по характеру своего морального износа отлична от других факторов производства. Мы имеем здесь дело с принципиально иным типом морального "износа" – не с уменьшением (относительным и абсолютным) производительной силы, а с приращением фонда знаний, навыков, опыта, воплощенного в рабочей силе. Производственная ценность работника повышается со временем. Переход к более широкому практическому использованию знаний инициировал стремительное развитие цивилизации. Исследователи отмечают, что «применение знания к организации труда обеспечило взрывной рост его производительности»¹⁹⁸.

Этот факт отмечает и директор Института проблем глобализации М. Делягин. Он утверждает: "Ценность любой страны, в том числе и России, для человечества определяется в настоящее время не богатством ее недр, теряющим значение по мере развития информационных технологий. Ценность России все больше заключается в оригинальном взгляде на мир, нестандартном мироощущении, интеллекте. С учетом сказанного ее место в мировом разделении труда – "фабрика мозгов", конвейер по производству самого дефицитного и ценного сырья – творцов и революционеров, "интеллектуального и эмоционального полуфабриката", способного к творчеству и генерированию принципиально новых идей"¹⁹⁹.

¹⁹⁷ Вифлеемский А. Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 116.

¹⁹⁸ Друкер П. Постэкономическое общество. – М., 1993. – С. 20.

¹⁹⁹ Делягин М. Информационная революция, глобализация и кризис мировой экономики // Проблемы теории и практики управления. – № 1. – 2001. – С. 53

Поэтому богатство любого общества и его производительных структур нельзя рассматривать в отрыве от человека и духовной сферы проявления его сущности, роль и значение которой в системе материальных и социальных ценностей неизмеримо возрастает.

Улучшение благосостояния населения невозможно без преодоления духовной и интеллектуальной бедности, без стимулирования использования достижений науки и образования, высоких технологий, без активизации инновационной деятельности, опирающейся на прочный фундамент знаний. Как свидетельствует мировой опыт, страны, не способные обеспечить качественное образование населения и владение современными технологиями, оказываются отгорожены от глобального экономического роста расширяющимся разрывом в уровне жизни населения и испытывают риск исчезнуть из числа самостоятельных субъектов мирового экономического сообщества.

Россия отличается от многих стран мира тем, что имеет традиции высоко развитой науки и образования, что представляет в современном мире наиболее важный стратегический ресурс. Хотя экономика бывшего СССР и носила противоречивый характер, концентрация ресурсов с помощью командных методов привела к позитивным результатам в отдельных отраслях. Это относится, прежде всего, к космическим технологиям, точному приборостроению, разработке новых материалов, образованию, фундаментальным научным исследованиям. Такое развитие базировалось на широкой сети институтов и экспериментальных лабораторий и координации их деятельности на национальном уровне. Следует отметить, что подобный факт отмечают не только российские, но и зарубежные ученые.

По мнению профессора Калифорнийского университета (г. Лос-Анджелес) Майкла Д. Интрилигейтора, необходимое качество человеческого капитала достигалось, во-первых, за счет гарантированного высокого уровня общего образования рабочей силы и, во-вторых, создания системы нерыночных стимулов для интеллектуальной элиты страны²⁰⁰.

Вначале 90-х годов лишь у менее 3 % работников не было законченного среднего образования. Высшее образование имело 20 % рабочей силы. На 10 тыс. населения Российской Федерации приходилось 200 студен-

²⁰⁰ Интрилигейтор М., Брагинский С., Швыдко В. Развитие секторов, базирующихся на потенциале человеческого капитала: шанс возрождения экономики России? // Проблемы теории и практики управления. – № 3. – 2001. – С. 18.

тов университетов и колледжей, что сравнимо с показателями наиболее развитых стран. В 1985 году в той части бывшего СССР, которая сейчас составляет территорию РФ, трудилось более 1,2 млн научных работников, а с учетом технического и обслуживающего персонала – 3 млн человек. Следует отметить, что такая элитная рабочая сила отличалась не только гарантированным высоким социальным статусом, но и более высокими заработками, как основными, так и дополнительными.

За последние десять лет правительство резко сократило финансирование затрат на поддержание научного потенциала и на систему образования в целом. В реальном измерении сокращение расходов произошло более чем на 55 %. Совокупные затраты на исследования и разработки сократились почти с 2 % ВВП в 1990 г. до 0,7 – 0,8 % в середине 90-х годов, при этом доля в них бюджетных средств стала менее 50 %.

Ассигнования на науку в 2000 г. по разделу бюджета "Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу" составили 0,25 % ВВП, что немного меньше показателя 1999 года (0,26 % ВВП)²⁰¹. В 2001 году, судя по утвержденным показателям, картина останется прежней. По данному разделу федерального бюджета выделяется 22 млрд 93 млн рублей против 15 млрд 926 млн рублей в 2000 году. Однако для того, чтобы выполнялся Закон "О науке и государственной научно-технической политике", федеральные ассигнования должны были составить 47,7 млрд рублей.

Даже при сохранении существующего уровня финансирования использование бюджетных средств крайне неэффективно и далеко от оптимального. Бюджетные расходы на гражданскую науку подразделяются на два принципиально различных подраздела: фундаментальные исследования; разработка перспективных технологий и приоритетных направлений научно-технического прогресса. По форме это деление совершенно правильное, однако, реальное наполнение разделов не соответствует заявленному в названиях существу. Дело в том, что в первом разделе распределение средств осуществляется по ведомствам и фондам. И если в фондах действительно в основном финансируются фундаментальные исследования, то в организациях академического сектора ведутся все виды работ, включая опытно-конструкторские разработки. Это несоответствие названия и содержания приводит, к сожалению, ко многим неожиданным последствиям.

²⁰¹ Наука России в цифрах – 2000. – М., ЦИСН, 2000. – С. 45.

Например, руководство РАН и определенная часть чиновников Министерства промышленности, науки и технологий постоянно утверждают о необходимости приоритетного финансирования фундаментальной науки, фактически понимая под этим рост бюджетных ассигнований, выделяемых РАН. Сильное академическое лобби, используя этот тезис, довело долю финансирования РАН до цифры, составляющей более 30 % всех бюджетных ассигнований на гражданскую науку. При этом данные средства представляют собой базовое финансирование, т. е. выделяются самым неэффективным из возможных способов. Кроме того, обязательства по финансированию РАН государство в последние годы выполняло наиболее полно, а в 2000 году выделило средств даже больше, чем первоначально планировалось. Исполнение бюджета РАН составило 103,3 %, тогда как, например МГУ финансировался лишь на 30 %. Подобные "перекосы" финансирования науки и образования ведут к разрушению высшей школы и уничтожению научных кадров, по крайней мере, до 2025 – 2030 гг.

Сегодня доходы работников науки и образования упали до уровня ниже среднего, а заработная плата у значительной части не достигает прожиточного минимума. По состоянию на октябрь 1997 г. доля занятых, заработная плата которых оказалась ниже официальной черты бедности, составляла в сфере науки 31,6 %, образования – 49 %, в то время, как в целом по промышленности – 17,5 %. В 2003 г. зарплата профессора приблизилась к 80 % от заработной платы в промышленной сфере, где она составила 5,7 тыс. рублей, а зарплата доцента не превышала 70 % от указанной суммы. В соответствии с официальными данными Госкомстата за 2002 г. средняя заработная плата в образовании составляла от средней заработной платы в промышленности всего 52 % (в 1980 – 73 %) ²⁰².

Проблемы, связанные с финансированием научно-исследовательских центров и университетов, низкая оплата труда привели к тому, что часть сотрудников и преподавателей были вынуждены изменить сферу своей деятельности или эмигрировать из страны. В крупных частных фирмах или банках смогли получить работу не более 10 % сотрудников с учеными степенями и званиями, остальные подыскивали работу в мелком бизнесе или правительственных структурах. Как правило, в этих сферах их научный потенциал не находит эффективного применения и подвергается постепенной амортизации.

²⁰² Плаксий С.И. Количественные и качественные параметры высшего образования России. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004. – С. 10.

Обследования, проведенные в Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН, показали, что на протяжении 90-х годов в среднем ежегодно увольнялось 7 % ученых, работавших в закрытых оборонных исследовательских институтах и лабораториях, в том числе 1 % эмигрировали. Согласно данным, проведенным в 1999 г. среди ученых оборонных отраслей опросов, более 50 % российских ученых-оборонщиков расположены к отъезду для работы за рубежом. Причем 80 % из них готовы принять предложения о работе от любой страны в случае, если им гарантируют достойную оплату труда²⁰³.

Утечка человеческого капитала из России за последние 10 лет достигла не менее 1 млн человек. Значительная часть эмигрантов, входившая в интеллектуальную элиту России, обосновалась в США, Канаде, Германии, Израиле и других развитых странах. Многие из них покидают Россию для исследовательской или преподавательской работы за рубежом по долгосрочным и среднесрочным контрактам. Число таких "временных эмигрантов" среди высококвалифицированных специалистов и профессиональных исследователей значительно превосходит официально зарегистрированную эмиграцию. Ущерб особенно велик для ведущих научных центров и университетов (например МГУ им. М.В. Ломоносова, согласно опубликованным данным, потерял от 10 до 20 % своих лучших ученых).

За годы реформ российская наука и образование не только "растеряли" свой интеллектуальный капитал, но и существенно постарели. Так за последние пять лет численность молодежи в науке в возрасте до 30 лет упала на 33 % при сокращении за тот же период времени общего числа исследователей на 20 %²⁰⁴. Отток молодежи наблюдается не только из науки, но и из сферы малого инновационного предпринимательства. По данным выборочных опросов, сотрудники малых инновационных предприятий в возрасте до 35 лет составляют сегодня не более 12 % общей численности работников таких предприятий, тогда как в 1996 году их удельный вес достигал 26 %²⁰⁵. Теряет кадры и сфера образования. В 2001 году острота "молодежной" тематики продолжала нарастать, и положение с преемственно-

²⁰³ Е. Владимирова. Подарит ли Россия странам третьего мира оружие массового уничтожения? // www.utro.ru, 21.03.2000 г.

²⁰⁴ Рассчитано по: Наука в России в 1996 году. – М., Госкомстат РФ, 1996. С. 18; Наука России в цифрах. – М.: ЦИСН, 1999. – С. 37.

²⁰⁵ Отчет о деятельности Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере за 1999 год. – М.: Фонд Содействия, 2000. – С. 28.

стью кадров было официально признано катастрофическим. Почти две трети преподавателей страны имеют возраст старше 50 лет, а среди элиты вузов – докторов наук – только каждый пятый моложе этого возраста. Как отмечал на VII съезде Российского союза ректоров его президент В.А. Садовничий, за последние 10 лет средний возраст работающих в образовательной сфере кандидатов наук увеличился с 44 до 51 года, а докторов наук – с 54 до 62 лет²⁰⁶.

Сегодня задача интеграции науки и образования превращается в одну из самых актуальных, поскольку подготовка кадров высшей квалификации все более концентрируется в вузах, где, в свою очередь, база для проведения научных исследований постоянно сокращается. На сегодняшний день сложилась парадоксальная ситуация: подготовку аспирантов на базе собственных аспирантур проводят 538 вузов, тогда как хоть какая-то научная деятельность ведется лишь в 384 вузах²⁰⁷. В итоге участвуют в научно-исследовательской деятельности менее четверти всех аспирантов и докторантов очной формы обучения²⁰⁸. Обращает также на себя внимание и низкая вовлеченность студентов в научную деятельность, составляющая, по оценкам социологов, лишь 8 % от общей их численности. В то же время доля студентов, поступающих после окончания вуза в аспирантуру, составляет около 7 %. Таким образом, уровень включенности студентов в научную работу, по-видимому, связан с тем, сколько из них в дальнейшем выберет научную карьеру. Выборочный опрос, проведенный в 2000 году среди участников программы "Интеграция", показал, что желание продолжать научную работу не означает, что оно связано с российской наукой: 65,3 % опрошенных студентов хотели бы продолжить обучение и последующую научную карьеру за рубежом. Таким образом, даже специализированная программа не может предотвратить "утечку умов". Для этого

²⁰⁶ Плаксий С.И. Количественные и качественные параметры высшего образования России. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004. – С. 23.

²⁰⁷ Цифры взяты из источников: 1) Высшее образование в России, 1999. – М.: ЦИСН, 1999. – С. 66; 2) Экспресс-информация ЦИСН, 09.03.2000 г.

²⁰⁸ По данным социологического исследования, проведенного Центром социального прогнозирования в 17 городах страны, около 40 % аспирантов различных специальностей вообще не собирались работать в вузе и заниматься научными исследованиями, а хотят устроиться на более выгодное место работы, и лишь 23,4 % хотят работать в вузе (Зайцев С.Б. Аспиранты о проблемах в системе подготовки кадров высшей квалификации. Образование и наука в процессе реформ. Социологический анализ. – М., 2003. – С. 353).

"нужно кардинальное изменение условий как в самой науке, образовании, так и отношения к науке и образованию в обществе.

Получается, что Россия находится не только в состоянии материальной бедности, но и испытывает серьезные проблемы в духовной и интеллектуальной сферах, что ведет к деградации человеческого капитала. По данным международных статистических служб, по уровню квалификации кадров Россия сейчас находится в конце четвертого десятка государств мира. В списке 49 стран, производящих 94 % мирового ВВП, Россия занимает последнее место "по индексу технологий", являющемуся агрегированной оценкой научно-технического потенциала страны²⁰⁹. Доля России на рынке высоких технологий в настоящее время составляет всего 0,3 %, тогда как США – 40, Япония – 30, Германия – 16 %²¹⁰.

В условиях, когда государство не может защитить интеллектуальную продукцию, производимую в стране, самостоятельно, не имеет возможности поддерживать отрасли, занимающиеся научными разработками, а также инфраструктуру, необходимую для поддержания и развития научной сферы и сферы образования, научно-технический потенциал страны, несомненно, используется, но уже без участия государства. Т. е., рабочая сила, о которой здесь государство не заботится адекватным образом, перетекает в другие регионы мира. Интеллектуальная продукция и фундаментальные разработки, которые государство не защищает как стратегически важные, тоже оказываются за рубежом. Не желая развивать и поддерживать отрасли, в которых у России накоплен исторически огромный инновационный потенциал, науку и высшую школу, государство отказывается от прав собственности на них, т. е. приватизирует, тем самым теряя основы своей исследовательской базы и беднея, а человеческий капитал деградирует.

Нельзя сказать, что накопленный научный багаж России совсем не используется. Он используется непроизводительно, не является капиталом, он лишь эксплуатируется и растрачивается, не производя адекватный прибавочный продукт. Конечно, в этой ситуации говорить о мощном интеллектуальном прорыве, который выведет Россию из кризиса и определит ее ведущее место в мировой экономике, просто наивно. Речь должна идти, прежде всего, о прекращении разбазаривания интеллектуального багажа. Что же для этого следует предпринять?

²⁰⁹ Наука как фактор экономического подъема // Проблемы теории и практики управления. – № 5. – 2001. – С. 36.

²¹⁰ Сытников А.А., Туманова Л.В. Обеспечение и защита прав на информацию. – М., 2001. – С. 19.

На наш взгляд, и мы здесь полностью согласны с мнением ректора МГУ им. М.В. Ломоносова академиком РАН В. Садовничим, первое, что нужно сделать властным структурам после такого анализа, – признать, что недостаточная общеобразовательная и профессиональная подготовка представляет собой серьезную угрозу устойчивому социально-экономическому развитию страны. Сфера образования и науки нуждается в реформировании на основе продуманной и строго реализуемой стратегии социального развития России, нацеленной на наращивание и реализацию человеческого потенциала. Это в свою очередь требует опоры на новые образовательные парадигмы, которые позволят резко повысить качество и эффективность образования.

Во-вторых, предпринять институциональные преобразования в сфере управления наукой и высшей школой, по сути реприватизировать научно-технический продукт. Действительно, подобные преобразования, связанные с реструктуризацией органов государственного управления, наукой и образованием, а также поиском системообразующих принципов их организации и управления ими происходят последние 15 лет (в том числе и административная реформа 2004 г.). При этом наблюдается достаточно широкая амплитуда колебаний: от административной и идеологической жесткой регламентации деятельности научных и образовательных учреждений до полной потери государственного управления. По нашему мнению, управление наукой и образованием на государственном уровне находится в состоянии неопределенности, которая проявляется, с одной стороны, в отсутствии продуманной стратегии и тактики развития, с другой – в невозможности и желании усилить государственный контроль за качеством образовательных программ и соблюдением образовательных стандартов. В любом случае система жестко детерминированного и управляемого высшего образования не соответствует реалиям рыночной экономики и требованиям XXI века. Высшее образование и наука должны стать самоорганизующейся системой, нацеленной на будущее, в рамках которой сочетаются рыночные и нерыночные начала, учитывающие некоммерческий характер этой сферы формирования человеческого капитала.

В-третьих, коль скоро в федеральном бюджете не хватает средств на финансирование науки и высшей школы, необходимо создать условия для привлечения альтернативных источников финансирования научных разработок. Сегодня местные власти, как правило, выделяют средства на прове-

дение исследований в интересах региона, на осуществление инновационной деятельности, а также на поддержку молодежи и тех вузов, где наиболее успешно совмещается образование с научными исследованиями. Число участников программ и объемы выделяемых средств не очень большие: так, в Томской области выделено около 30 млн рублей на развитие инновационной деятельности; в Иркутской – 17,5 млн рублей для поддержки исследований в интересах региона. В бюджете Москвы на науку в 2000 году было выделено 345,8 млн рублей, или 0,23 % бюджета города. В целом суммарный объем финансирования из региональных источников составлял примерно 13 % от объема финансирования науки из госбюджета. В центре внимания местных властей находятся поддержка качественного образования – с одной стороны, и возрождения промышленности – с другой. Однако решение обеих задач невозможно без одновременной поддержки и сферы науки, и это находит все больше понимания в местных администрациях.

Хорошим подспорьем здесь могут быть средства зарубежных фондов, а также гранты, направленные на поддержку российской науки. Сегодня у государства нет достоверной информации даже о том, каковы основные направления исследований в рамках международного сотрудничества. Не более 15 – 20 % всех международных проектов реализуются по согласованию с Министерством образования и науки. В этих условиях улучшение координации может быть полезным не только государству, но и самим зарубежным организациям, которые нередко дублируют программы друг друга.

Среди отечественных филантропов наука и образование пока большой популярностью не пользуются, мешает существующая система налогообложения. Отечественные благотворительные средства облагаются налогом, равно как и научное оборудование, и научная литература, закупленные за рубежом и ввозимые на территорию России в целях проведения научно-исследовательских работ. Вместе с тем некоторые финансово-промышленные группы (ФПГ) начинают уделять внимание сфере образования и, в некоторой степени – научной молодежи. Как правило, поддержка в виде стипендий предоставляется лучшим студентам, которые учатся либо в профильных вузах, либо в тех регионах, где сосредоточены основные предприятия ФПГ. Некоторые программы предусматривают оказание поддержки для развития материально-технической базы тех факультетов и кафедр вузов, которые имеют наибольшее число студентов, получающих стипендии от ФПГ.

В-четвертых, мы считаем, что нельзя прибегать к "революционному насилию" над национальной системой университетского образования, а твердо встать на путь ее эволюционного развития. Для этого нужно до минимума сократить федеральное и региональное администрирование в делах образования, жестко ограничив роль административных органов функциями контроля за качеством образования. Упор должен быть сделан на автономию учебных заведений.

В-пятых, профессия ученого должна стать престижной, что предполагает не только адекватную заработную плату, но и соответствующие условия труда, и инфраструктуру научных исследований, а также возможность и доступность свободного информационного поиска.

В-шестых, основой качественного образования любого вида и уровня должен стать развитый рынок образовательных услуг. Участниками этого рынка должны стать образовательные учреждения, заинтересованные в востребованности своей продукции (а следовательно, в своем финансовом процветании), население, заинтересованное в получении образования, дающего ему шансы найти себе достойное место на рынке труда, а также предприятия, организации и учреждения, являющиеся потребителями рабочей силы и заинтересованные в ее высоком качестве. Четвертый участник рынка образовательных услуг – государство – заинтересовано в выполнении конституционно определенных государственных гарантий населению в сфере образования, в минимизации объемов как социальных трансфертов населению на цели образования, так и бюджетных расходов на реализацию программ занятости. Для становления такого рынка необходимо создание конкурентной среды среди всех участников рынка и равных условий для конкурентной борьбы внутри каждой группы участников (образовательных учреждений, потребителей рабочей силы, населения).

3.3. Здравоохранение как институт эффективного воспроизводства человеческого капитала

Социально-экономическое развитие общества, развитие экономических систем, формирование человеческого капитала включают в качестве имманентного момента обеспечение условий жизнедеятельности всех членов общества. Социальный фактор экономического развития, выраженный через здоровье членов общества, становится условием и экономического процесса, и внутренним моментом его устойчивого роста.

Российская Федерация провозгласила построение общества, социально ориентированного на человеческие ценности, в том числе и развитие здорового общества, в качестве основополагающего принципа политики государства. Идеологически возведение здоровья в ранг критерия развития страны полностью соответствует установкам Всемирной организации здравоохранения на полное физическое и социальное благополучие, психическое здоровье и духовное развитие при максимальной продолжительности жизни.

Последовательная реализация этого права возможна путем развития институтов охраны здоровья населения, включающих в себя и развитие соответствующей инфраструктуры, технического и ресурсного обеспечения, создания эффективных медицинских технологий, т. е. системы здравоохранения.

Здравоохранение – это сложное и емкое научное понятие, адекватно отражающее социально-биологические стороны общественной жизни людей и отношений между ними. Это социальный процесс, связанный не только с естественной борьбой человека и общества за сохранение жизни людей и продление их рода, но и с решением всех проблем развития человеческого общества в целом, с будущим человечества. Здравоохранение сопровождает рабочую силу с самого рождения человека (по большому счету – до рождения) и до самого его пенсионного возраста, когда один, уже старый, носитель человеческого капитала уступает место и сменяется другим – молодым. Затраты на здравоохранение продлевают срок оборота рабочей силы в производстве.

В связи с этим категорию и сам процесс здравоохранения следует понимать в широком и узком смысле.

В широком смысле – это процесс создания и постоянного совершенствования благоприятных материальных, социально-экономических и культурных условий для жизни людей. Это проявляется в такой системе организации управления охраной здоровья, которая предоставлена, прежде всего, социальной политикой государства и тем реальным местом, которое в ней занимает человек и его здоровье, а также выделяемыми на эти цели социальными и медицинскими ресурсами.

В узком смысле – это процесс применения достижений медицинских и других наук, технических средств для профилактики и лечения человеческого организма от различных заболеваний.

В данном случае охрана здоровья людей представляет собой чисто медицинскую проблему, в решении которой задействованы медицинская наука и практика, медицинский персонал, стационарные и амбулаторные учреждения, предприятия, производящие медицинские препараты, санаторно-курортные и реабилитационные учреждения. Идеология такой охраны здоровья ориентирована исключительно на больных людей, используя для этого все социальные и медицинские ресурсы.

Исходя из этих двух определений, мы можем говорить о здравоохранении как об общесоциальном процессе, в который втянуты и активно участвуют как непосредственно, так и опосредовано все элементы социальной структуры данного общества и можем говорить о здравоохранении как о процессе, в котором участвуют лишь определенные элементы социальной культуры.

Различия между понятиями здравоохранения в широком и узком смысле слова касаются лишь объема понятий, а не его сущности, так как и в первом, и во втором случаях здравоохранение решает одну задачу – максимальное удовлетворение общественных и личных потребностей и интересов в физическом здоровье людей; во всестороннем их развитии.

Главным результатом решения этой проблемы являются быстрые темпы роста населения и средней продолжительность жизни людей. А этот результат, в свою очередь, дает новые успехи в росте экономической жизни страны. Экономика и здоровье, здоровье и экономика неразрывны друг с другом. Результатом этого единства является неуклонный рост материального и культурного благосостояния населения. Экономическая эффективность здравоохранения ежегодно исчисляется миллиардами рублей. При этом весьма примечательным является тот факт, что показатель всевозрастающих государственных экономических затрат на здравоохранение с каждым десятилетием превосходится экономической отдачей здравоохранения.

«Всестороннее развитие здорового общественного индивида выступает в качестве основного устоя производства и богатства, здоровье – это величайшая общественная и личная ценность, источник «возвышенной духовной деятельности»²¹¹.

²¹¹ Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Мысль, 1999. – С. 30 – 31.

Задача здравоохранения состоит в том, чтобы помочь человеку не только сохранить данное ему природой здоровье, но и добиться того, чтобы он правильно умел им распоряжаться в течение своей жизни. Поэтому всесторонне развитая личность – это также и личность высокой медицинской культуры, собственного, самостоятельного здравоохранения.

Названные два аспекта понятных различий категории «здравоохранение» не исключают в то же время их единства и взаимообусловленности. Это особенно проявляется в условиях новых парадигм социально-экономического развития общества и в частности, в ситуации перехода от одной, административно-командной системы организации охраны здоровья граждан и другой рыночной ее системы. Известно, к примеру, что «система здравоохранения в СССР в течение многих лет была ориентирована исключительно на больных людей, адресуя им все социальные и медицинские ресурсы. В здравоохранении как и во всей командно-административной системе проявились следующие негативные моменты:

- функционирование отрасли здравоохранения по единым для всей страны нормативам, без учета реальной потребности населения в различных видах медицинской помощи;

- оценка деятельности медицинских учреждений по валовым показателям без учета интересов охраны здоровья конкретного человека, его потребностей и запросов;

- низкая эффективность использования ограниченных ресурсов, несбалансированность структуры оказания медицинской помощи;

- в условиях дефицита средств в отрасли смещение оказания медицинской помощи в сторону дорогостоящих ее видов;

- отсутствие мотивации медицинских работников, что явилось главной причиной низкого качества медицинской помощи и экономических потерь в отрасли. При этом игнорировался тот факт, что болезнь в значительной мере являлась результатом несоблюдения как государством, так и самим заболевшим известных санитарно-гигиенических требований. В итоге в России здорового населения осталось не более 20 %²¹².

Проведенный в 1990 г. в шестнадцати регионах России социологический опрос среди населения показал, что 88 % опрошенных полностью не удовлетворены медицинской помощью, ее качеством, отсутствием выбора

²¹² См.: Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономики России. – М.: РАГС, 1999. – С. 364.

врача, очередями для стационарного лечения и при посещении поликлиник, лекарственным обеспечением, низкой культурой обслуживания. Более 90 % опрошенных считали, что они абсолютно не защищены в случае оказания медицинской помощи низкого качества²¹³.

Становление рыночной системы организации общественного хозяйства не могло не коснуться и организации системы здравоохранения, принципиальной чертой которой становится превращение здоровья человека как государственного экономического монопольного ресурса в реальную собственность самого работника, обладающую не только экономической формой товара и являющегося элементом человеческого капитала, но и становящейся субъективной самооценностью для работающего человека. С точки зрения чисто медицинской, смена экономических парадигм хозяйствования предполагает переход (решение) от восстановительных задач охраны здоровья к лечебно-профилактическим задачам. И в этом случае «здоровье выступает не как состояние организма, а как качественная категория, характеризующая работоспособность, эффективность, надежность профессионала, прогнозных моделей в интересах охраны здоровья контингента. Полисистемная связь здоровья контингента с процессом труда порождает необходимость создания автоматизированных систем контроля за состоянием здоровья контингента в зависимости от параметров среды обитания, от функционального состояния организма, от уровня психологической сложности решаемых задач и т.д.»²¹⁴.

Необходимо отметить, что проблемам здравоохранения уделяли внимание многие научные школы и теории, которые, исходя из специфики своего предмета исследования, а порой из чисто идеологических соображений, пытались по-разному объяснить соотношение в человеческой сущности биологического и социального так необходимого в решении проблем медицинской науки и практики. Этим и объясняется существование конвергентных, биологизаторских и психологизаторских теорий.

²¹³ См.: Михайлова Ю.В. Основные направления государственной политики здравоохранения Российской Федерации // Реформа здравоохранения и механизм контрольно-разрешительной системы ее осуществления в Российской Федерации. Материалы семинара РАГС. – Кисловодск. – 28 июня – 8 июля 1999 г.

²¹⁴ См.: Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономики России. – М.: РАГС, 1999. – С. 367.

К конвергентным относятся теории «болезней цивилизации», «социальной дезадаптации» и теория «заколдованного круга» нищеты и болезней; к биологизаторским – мальтузианство, неомальтузианство, «оптимума населения», патернализм, социал-дарвинизм, органическая теория Г. Спенсера, социальная экология; к психологизаторским – фрейдизм, неофрейдизм, психосоматика, неогиппократизм, биотипология, теория «стресса» и общего адаптационного синдрома.

Первая группа теорий относится к различным школам буржуазной социологии, вторая – к биологии и патологии.

Всякое преувеличение роли социальных факторов, или абсолютизация биологических факторов, приводит к ошибочным, односторонним теоретическим выводам и практическим действиям в медицине и здравоохранении, не носит научного характера, противоречит свободе науки.

Человек как социальное явление, изучаемое социальными науками, и человек как биологическое явление, изучаемое естественными, биологическими науками или социальной отраслью медицины – общей или частной патологией, – это сложный объект. И только изучение человека в диалектическом единстве его биологических и социальных сторон, в единстве естественных, медицинских и общественных наук позволит решить вопрос о здоровье как форме выражения свободы личности и общества.

Это обстоятельство и дает нам представление о здравоохранении в широком смысле слова, определяет его важное место и роль в системе всех социальных процессов: в производстве, экономике, общественных отношениях в быту, в формировании нового человека.

Функциональное значение здравоохранения в системе общественного производства выражается в производстве и реализации услуг и благ для населения, нацеленных на поддержание нормальной жизнедеятельности человека. Здравоохранение непосредственно воздействует на воспроизводство рабочей силы через формирование физической способности к труду.

В Конституции Российской Федерации, принятой в 1993 году, российское государство определяется как социальное государство²¹⁵. Медицинские услуги являются социально значимыми. Идеология государственной политики в социальной сфере по отношению к центральному вопросу –

²¹⁵ Конституция Российской Федерации. – М.: ООО «Изд-во Новая Волна», 2001. – С. 8.

степени вмешательства государства в социальную сферу – претерпевает циклические изменения не только в зависимости от экономических возможностей общества, но и в соответствии с реакцией массового избирателя на изменение акцентов в политике, затрагивающей его интересы.

Россия традиционно относится к типу стран с сильной ролью государства в социальной сфере. В дореформенный период наша страна занимала одно из лидирующих позиций в мире в сфере развития здравоохранения.

Так, в 1985 году по числу врачей и больничных коек на 10 тыс. человек населения Россия занимала первое место в мире (45 человек и 135 коек соответственно)²¹⁶.

Вместе с тем социальная сфера обладала наименьшим приоритетом при распределении ресурсов плановой экономики. Так, в 1989 году расходы на здравоохранение в России составляли 3,5 % ВВП (в Великобритании – 6 %, Италии – 7,5 %, США – 11,8 %)²¹⁷.

По относительным показателям расходов государства на социальную сферу Россия уступала почти всем странам с развитой рыночной экономикой и европейским социалистическим странам. Так расходы на здравоохранение в 1990 году в России составляли 2,4 % ВВП (в Польше – 4,1 %, Венгрии – 5 %), что соответствует расходам на здравоохранение таких стран, как Бразилия (2,8 %) и Аргентина (2,5 %)²¹⁸.

Охарактеризовать ситуацию, сложившуюся в настоящее время на отечественном рынке медицинских услуг, достаточно затруднительно в силу его правовой и организационной неупорядоченности. Можно лишь выделить ряд принципиальных тенденций, существующих на рынке медицинских услуг России. Эта область социальной сферы, как справедливо отмечают специалисты Института экономики переходного периода, в наибольшей степени отражает обострение противоречий характерного для прежнего СССР медицинского обслуживания, декларировавшего всеобщее равенство в доступе к качественным услугам на фоне достаточно низкого уровня материальной и технической обеспеченности лечебных учрежде-

²¹⁶ Шишкин С., Рождественская И. Экономика переходного периода. Реформы в социально-культурной сфере. – М.: ИЭПП, 1998. – С. 649.

²¹⁷ Там же.

²¹⁸ Там же. С. 650.

ний, со сложившейся имущественной дифференциацией населения и с попытками создать рынок медицинских услуг²¹⁹.

С 1998 года Правительством Российской Федерации ежегодно утверждается Программа государственных гарантий оказания населению РФ бесплатной медицинской помощи, в соответствии с которой разрабатываются методические рекомендации о порядке формирования и экономического обоснования территориальных программ государственных гарантий по обеспечению граждан Российской Федерации бесплатной медицинской помощью, утверждается порядок исчисления платежей на обязательное медицинское страхование неработающих граждан. Однако принятие программы не решает проблемы несбалансированности государственных гарантий и их финансового обеспечения в абсолютном большинстве субъектов Российской Федерации.

Эта программа не обеспечивается имеющимися государственными средствами, не взирая на многоканальность ее финансирования. Дефицит составляет 40 – 50 % и покрывается вынужденными расходами пациентов на оплату лекарств и медицинских услуг. Предусмотренная программой реструктуризация системы медицинской помощи разворачивается пока очень медленно. Нарастание платности порождает скрытую коммерциализацию государственных и муниципальных лечебно-профилактических учреждений. Недостаток средств для оказания бесплатной медицинской помощи компенсируется расходами населения. Показатели изменения расходов населения и государства на здравоохранение в последние годы приведены в табл. 1*. Доля платных медицинских услуг населению в период с 1993 года по 2001 г. увеличились с 1,7 % до 4,6 %. Эта динамика вряд ли может быть объяснена лишь растущим спросом на медицинские услуги со стороны высокодоходных слоев населения.

Из приведенных данных видно, что в настоящее время платное медицинское обслуживание уже занимает значительное место в системе

²¹⁹ Смирнов С.Н., Исаев Н.И. Подготовка программы поддержки социальных реформ. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002. – С. 30. www.iet.ru

* Российский статистический ежегодник, 2000. – М.: Госкомстат России, 2001; Российский статистический ежегодник, 2002. – М.: Госкомстат России, 2002.

здравоохранения и имеет тенденцию к укреплению своих позиций. Еще в большей степени это видно из данных табл. 2*.

Таблица 1

Государственные и частные расходы на здравоохранение, млрд руб.

(до 1998 г. – в деноминированных рублях)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Расходы государства на здравоохранение	6,38	23,9	51,3	72,1	98,5	88,0	137,7	199,3	241,0
Взносы на добровольное личное медицинское страхование	0,06	0,4	1,2	2,2	3,4	3,8	7,2	12,8	23,8
Платные медицинские услуги населению	0,11	0,6	2,9	5,6	9,3	11,4	19,7	27,5	37,9
Расходы населения на лекарственные средства	Н.д.	2,1	8,1	12,2	19,8	26,3	51,7	70,1	94,2

Таблица 2

Доля платной медицины в ВВП и расходах населения, %

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Доля в ВВП	0,11	0,19	0,26	0,39	0,45	0,44
Доля в конечном потреблении домохозяйств	0,19	0,31	0,42	0,60	0,66	0,70
Доля в расходах на потребление	0,25	0,39	0,52	0,76	0,81	0,84

Приведенные данные о расходах населения на медицинские услуги относятся к услугам, которые легально оплачиваются населением через

* Расчеты произведены с использованием данных из сборника «Социальное положение и уровень жизни населения России» за 2000 г., а также данных выборочных обследований бюджетов домохозяйств за 1995 – 1999 гг.

кассу медицинского учреждения. Официальные показатели не учитывают и неформальной оплаты, производимой пациентами «в руки» медицинскому персоналу. Как видно из табл. 2, медицинское обслуживание относится к одной из немногих отраслей социальной сферы (наряду с образованием) рост платности услуг которых не смог переломить даже финансовый кризис 1998 г. Соотношение расходов государства и населения на здравоохранение оценивается как 56 : 44²²⁰. Несколько улучшить ситуацию должно вступившее в силу в 2001 году положение ч. 2 Налогового кодекса РФ, регламентирующее, что расходы по медицинскому обслуживанию и лечению граждан и членов их семей не включаются в налоговую базу налогоплательщика. Освобождение медицинских расходов от налогов оправдано тем, что приемлемой основой налогообложения служит определенная величина платежеспособности. Медицинские расходы (если они оправданы) уменьшают платежеспособность отдельных людей.

Таким образом, доход минус медицинские расходы (при определенных ограничениях) может обеспечить лучшую платежеспособность, чем только доходы. Иначе говоря, налоговая система пытается возместить «несправедливые налоги», возложенные на людей судьбой в форме медицинских расходов²²¹.

Имеющиеся ресурсы системы здравоохранения используются с низкой эффективностью. Законодательное регулирование сферы охраны здоровья не формирует единства системы здравоохранения, не позволяет обеспечить эффективное использование ресурсов отрасли и не создает условия для рациональных форм привлечения средств населения. Из 191 страны мира Россия занимает 130-е место по эффективности использования ресурсов здравоохранения²²².

Как бы трудно ни было стране в условиях глубочайшего социального и экономического кризиса, надо понимать, что здравоохранение является такой стороной человеческого капитала, которая "не понимает" нехватку финансовых средств, "не терпит" невнимания к себе и "мстит" обществу за безответственное отношение к себе. Ведь известно, что живущие поколения несут в себе груз накопленных патологий. Нынешние болезни в силу

²²⁰ Матвиенко В.И. Достигнутые результаты нельзя считать удовлетворительными // Медицинская газета. – 2001. – № 22. – С. 7.

²²¹ Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. – М.: Изд-во МГУ, 1997. – С. 276.

²²² В поисках припрятанных сокровищ // Медицинская газета. – 2001. № 20. – С. 5.

их инерционного действия отзовутся тяжелым эхом (громкими потерями с точки зрения человеческого капитала) в будущем. Ведь появилось на свет то поколение, которому предстоит решать экономические, политические и социальные вопросы России, но оно растет в совершенно неприемлемых в медицинском отношении условиях, накапливая "глобальное бремя болезней".

В целом недофинансирование здравоохранения, использование остаточного принципа финансирования (и как следствие – медленное обновление оборудования, недостаток инноваций в методах лечения и медикаментах, низкая зарплата и качество предоставляемых услуг, распространение теневой оплаты формально бесплатных медицинских услуг) привело к неудовлетворительным показателям состояния здоровья населения.

Еще в 60-е годы в СССР приостановился рост ожидаемой продолжительности жизни. Успехи в борьбе с инфекционными заболеваниями достигли предела, и «лидерами» стали сердечно-сосудистые и онкологические заболевания. Сегодня в структуре заболеваемости взрослого населения России первое место занимают болезни органов дыхания, второе – органов кровообращения, третье – нервной системы и органов чувств. Нельзя не отметить и общее значительное ухудшение эпидемиологической ситуации. Количество больных диабетом превышает 8 млн человек. С 1980 г. по 1999 г. количество онкологических больных выросло на треть. Относительно новым для России стал мощный всплеск наркомании, с которым пока не удастся справиться. За 8 лет (1991 – 1999) число учтенных наркоманов выросло в 4 раза. Особой проблемой становится СПИД, носителями вируса которого сегодня являются около 1 млн человек и, кроме того, 250 тыс. заболевших. Не способствует здоровью населения и экологическая ситуация в стране. До 60 млн жителей России постоянно находятся в условиях пятикратного превышения ПДК, а в условиях десятикратного – от 40 млн до 50 млн. Другими словами, три четверти россиян проживают в отравленной среде обитания. Все это не может не привести к пессимистическим выводам: в ближайшее время неизбежны рост общей численности инвалидов и высокая смертность людей в трудоспособном возрасте.

Велик уровень общей заболеваемости и во Владимирской области. В 1999 г. он возрос по сравнению с аналогичным показателем 1998 г. и составил на 100 тыс. соответствующего населения: у взрослых – 142 540, рост на 4490 случаев (+3,3 %); у подростков – 162 890, рост на 16 910 случаев (+12 %) ²²³.

²²³ Расчет показателей заболеваемости производился по численности населения на 01.01.99.

По РФ в 1998 году эти показатели составляли у взрослых –108 070, у подростков – 132 990. Наиболее высокий уровень заболеваемости (выше областного) у взрослого населения в Селиванском районе, г. Владимире, Меленковском и Ковровском районах; у подростков – в Гороховецком, Юрьевском-Польском, Вязниковском, Судогодском, Кольчугинском, Селивановском, Камешковском, Киржачском районах. По предварительным прогностическим оценкам до 2005 года в дальнейшем будет наблюдаться рост заболеваемости как у взрослого населения, так и у подростков²²⁴.

При характеристике здоровья принято оперировать термином «практически здоровые» люди, означая отсутствие таких отклонений здоровья, которые бы вынуждали к ограничениям в жизнедеятельности. Динамический показатель доли практически здоровых людей (по полу, возрастным и социальным группам) позволяет судить о здоровье населения. Опрос в г. Вязники показал, что в отдельных высокодоходных группах (доход свыше 526 руб.) отсутствуют лица, имеющие существенные ограничения по здоровью, а удельный вес таких лиц в низко доходных группах выше, чем в высокодоходных в 2,8 раза. Удельный вес «практически здоровых» людей в высокодоходных группах превышает в 1,1 – 1,3 раза их удельный вес в группах низкодоходных. Среди респондентов г. Вязники удельный вес инвалидов возрастает с 10,6 % при душевом доходе до 526 руб. до 12 % в группе с доходом до 330 руб²²⁵. Анализ также показал, что с уменьшением доходов удельный вес сильно пьющих падает и растет удельный вес совсем не пьющих.

Итак, менее здоровые люди являются и более бедными, в свою очередь бедность отрицательно сказывается на здоровье.

Исследования русских врачей выявили, что имеющаяся в настоящее время эпидемия онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний не вызвана обычными причинами – алкоголь, табак, избыточный вес, холестерин. Это факторы риска не претерпели резкого изменения. Зато появился новый фактор – духовное неблагополучие общества, нравственно-эмоциональный стресс от избранной модели реформ. Стрессы становятся характерны не только для взрослых, но и для детей, причем не только в маргинальных семьях – пьющих и нищенствующих, но и семьях «новых русских».

²²⁴ О состоянии окружающей природной среды и здоровья населения Владимирской области в 1999 году. Ежегодный доклад / под ред. С.А. Алексеева, г. Владимир, 2000. – С. 91.

²²⁵ Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография. – М., 1998. – С. 97.

Комплекс факторов, влияющих на здоровье населения, отражает показатель средней продолжительности предстоящей жизни, другим преимуществом которого является то, что на его величину не влияет возрастной состав населения. Можно сказать, что за прошедшие 100 лет динамика продолжительности жизни в России прогрессировала колоссально: если для 1897 г. средняя продолжительность предстоящей жизни составляла 30,54 года (29,43 – для мужчин и 31,69 – для женщин), то для 1998 г. этот показатель составил 67,10 года (61,30 и 72,90 соответственно). С начала ушедшего века и до 1961 г. ожидаемая продолжительность жизни более чем удвоилась. Однако в середине столетия появилась тенденция резкой дифференциации величины этого показателя у мужчин и женщин в пользу вторых. Если в 1927 г. разница здесь составляла всего 5 лет, то в 1958 г. – 8,5 года. С тех пор и по настоящее время этот разрыв растет. В начале 80-х годов тенденция медленного увеличения средней продолжительности жизни сменилась на понижательную тенденцию, продолжавшуюся 15 лет. После недолгого роста в 1985 – 1987 гг. тенденция к снижению средней продолжительности жизни снова стала преобладающей.

Средняя продолжительность пребывания в рабочем возрасте у российских мужчин (из максимума в 45 лет, рассчитываемого как разность между моментом вступления в рабочий возраст и пенсионным возрастом) составляет в городе 41,1 год, а на селе – 39,2 года. Женщины из своего 40-летнего максимума пребывают в рабочем возрасте в городе 39,1 и в сельской местности – 38,6 года. Дальнейшее увеличение средней продолжительности жизни, сокращение смертности мужского населения в трудоспособном возрасте – вот важнейшие на сегодня социально-демографические проблемы, от решения которых зависит многое в российском обществе и российской экономике. Пока же все прогнозы в этой области не слишком оптимистичны. В частности, по оптимистическому варианту прикидок Госкомстата России, к 2015 г. ожидаемая продолжительность жизни россиян составит 69,9 года, в том числе мужчин – 64,8 и женщин – 75,2 года²²⁶.

Суммарное снижение численности населения во Владимирской области за период с 1993 по 1999 гг. составило 39,4 тыс. человек, или 2,4 %.

²²⁶ См.: Демографический ежегодник России. Официальное издание Госкомстата РФ. – М., 1998.

Темпы падения численности населения вновь возрастают. Показатель рождаемости в 1999 г. снизился и составил 7,1 % родившихся на 1000 населения – падение по сравнению с 1998 г. на 4,1 %. За последние 10 лет падение рождаемости составило 41,3 %.

Показатель смертности по-прежнему находится на высоком уровне и выше аналогичного показателя по РФ. В 1999 г. он составил 17,9 умерших на 1000 населения против 15,9 в 1998 г. – рост за год на 11,9 %, а за последние 10 лет на – 43,2 %. В целом по области смертность населения по основным классам болезней (болезни системы кровообращения, новообразования, несчастные случаи, отравления и травмы) выше, чем по РФ.

Итак, общая оценка сложившейся ситуации в России вкратце может быть охарактеризована наличием, безусловно, кризисного сегмента – уровня смертности и, прежде всего, чрезмерной величины показателя преждевременной смерти. Что же касается остальных тенденций, то за последние десятилетия стало окончательно ясно, что демографическая картина России гомогенно вписалась в общую панораму, характерную для развитых стран Запада и для европеоидной расы в целом. По расчетам Госкомстата, численность российского населения будет продолжать сокращаться и к 2016 г. (по среднему из вариантов прогноза) составит 138 059 тыс. человек (против 146397 тыс. в 1999 г.) при ежегодной убыли в 600 – 800 тыс. человек.

Вместе с тем следует заметить, что если физическое здоровье людей зависит от меры удовлетворения их низменных первичных потребностей (в пище, одежде, жилье), которую можно удовлетворить за счет увеличения заработной платы и других форм доходов населения, т.е. за счет денег, то потребность более высокого уровня (в идентификации, самовыражении, самоактуализации) насытить деньгами не всегда возможно. Здесь необходимы также социальные продукты, которые вырабатывает социальный капитал в форме ценностных ориентаций людей, норм их межличностного и служебного общения и т.п. Низкое качество этих социальных продуктов, а порой и невозможность их приобретения, также приводят к физическому нездоровью людей.

Уже цитируемый А. Маслоу по этому поводу замечал: «Отсутствие удовлетворения базовых потребностей в безопасности и защите, в принадлежности, в любви, уважении, самооценке, идентичности, а также потребности в самоактуализации, ведет к нездоровью и дефицитарным болезням. Вместе взятые они могут быть названы неврозами и психозами²²⁷.

²²⁷ Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. – М.: Мысль, 1999. – С. 30 – 31.

Для современной России остро стоит проблема регулирования равноправного доступа населения к медицинским услугам. Население, проживающее в крупных городах имеет, как правило, значительно большие возможности пользоваться государственной бесплатной медицинской помощью по сравнению с жителями малых городов и сельским населением. Убедительной иллюстрацией может служить сопоставление возможностей жителей г. Москвы и Санкт-Петербурга с возможностями жителей Центрального и Северо-Западного федеральных округов (табл. 3)*.

Сложившаяся практика финансирования здравоохранения из бюджетных средств лишь усугубляет сложившееся неравенство, поскольку нацелена на финансирование лечебных учреждений уже существующих на рынке. Система обязательного медицинского страхования финансирует уже оказанные услуги, а поэтому не имеет механизма преодоления неравенства в возможностях оказания медицинских услуг различными лечебными учреждениями.

Таблица 3

Обеспеченность населения Москвы, Санкт-Петербурга, Центрального, Северо-Западного федеральных округов медицинскими кадрами, больничными койками и амбулаторными поликлиническими учреждениями (на 10000 населения)²²⁸

	Врачи	Средний медицинский персонал	Больничные койки	Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений (число посещений в смену)
г. Москва	85	125	122	408
Центральный федеральный округ	54	113	122	281
г. Санкт-Петербург	75	111	101	330
Северо-Западный федеральный округ	58	105	105	295

* «Социальное положение и уровень жизни населения России» за 2000 г.

²²⁸ Смирнов С.Н., Исаев Н.И. Подготовка программы поддержки социальных реформ. – М.: Институт экономики переходного периода, 2002. – С. 32. www.iet.ru

Российское здравоохранение связано с предоставлением достаточно обширного перечня льгот для различных категорий и групп населения. Причем границы между этими группами не четко определены, а технологии государственного финансирования не прозрачны, что усиливает неравенство граждан в потреблении услуг отрасли и практически сводит на нет реализацию принципа адресности, являющегося одним из основных в современной государственной социальной политике.

Упадок в здравоохранении как и в других странах, отраслях социальной инфраструктуры, связан еще и с тем, что сложившийся механизм формирования заработной платы отличается от отраслей материального производства. Отличия состоят в том, что в здравоохранении в целом значительно меньше возможностей для естественного (текущего) роста зарплат, больше зависимость повышения оплаты труда от выполнения программ централизованных плановых мероприятий, сложнее увязать затраты труда с результатами труда и качеством работы, ограничены возможности материального стимулирования и т.д. В результате уровень средней заработной платы в здравоохранении существенно отстает от уровня средней заработной платы в целом, что ведет к усилению социальной напряженности.

Недооценка «непроизводительного» труда медицинских работников ведет к ухудшению качества рабочей силы в здравоохранении. Ситуация усугубляется отсутствием возможностей дифференциации оплаты труда работников, занимающих одну и ту же должность. Немаловажно и то, что повышение эффективности и качества труда, равно как экономия материальных затрат, не оборачивается для работников приращением средств на оплату труда. В итоге мотивация к труду не подкреплена должным образом его оплатой, скорее наоборот. Работник вовсе лишен возможности в пределах одной и той же должности увеличить себе заработок за счет наращивания собственных трудовых усилий.

К сожалению, в России роль тарифной системы в организации заработной платы и материального стимулирования работников здравоохранения малоэффективна. Чтобы исправить такое ненормальное положение, которое находится в противоречии с рыночными отношениями, и усилить роль заработной платы в стимулировании труда, следует увеличить роль тарифной системы в оплате труда и обеспечить более тесную связь между уровнем оплаты работников и их квалификацией, интенсивностью и сложностью труда, шире практиковать индивидуальный подход к работнику,

учет его личного вклада в развитие производства. Для этого необходимо увеличить переменную часть и уменьшить постоянную часть в оплате труда, предусмотреть в тарифных ставках дополнительную оплату за качество труда, хороший уход за оборудованием, экономию материалов, интенсивное использование рабочего дня. В этих целях можно больше применять такие комбинированные формы заработной платы, как повременно-премиальная, сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная и др.

Разрушение системы государственной бесплатной медицинской помощи и отсутствие развитого частного сектора по оказанию медицинских услуг приводит к формированию в России теневого рынка этих услуг, который приобрел в последнее время угрожающие размеры. По данным МВД России, в числе наиболее пораженных преступностью отраслей оказалось и здравоохранение, где количество преступлений экономической направленности возросло в 2000 г. по сравнению с 1997 на 70 %²²⁹. Экономические условия оказания населению медицинской помощи стали в истекшем году предметом специального рассмотрения в Совете Безопасности Российской Федерации. Межведомственная комиссия Совета Безопасности Российской Федерации по охране здоровья населения 22 апреля 2002 г. приняла решение «О мерах по предотвращению негативных тенденций в развитии платных медицинских услуг». В этом документе признается, что снижение расходов на здравоохранение является главной причиной увеличения платных медицинских услуг, а недостаточный контроль за организацией предоставления таких услуг приводит к скрытой коммерциализации деятельности медицинских учреждений, расширению теневого оборота в системе здравоохранения.

Таким образом, реформа системы здравоохранения должна быть направлена на решение существующих в отрасли проблем, и идеологом реформ должно стать государство. Идеология формирующейся в России государственной политики в области здравоохранения учитывает стоящие перед страной задачи в данной сфере и экономические условия их реализации. Предполагается:

1) постепенный отказ от патернализма в сфере здравоохранения и разработка систем минимальных государственных стандартов медицинского обслуживания, обеспечиваемых государством;

²²⁹ Матвиенко В.И. Достигнутые результаты нельзя считать удовлетворительными // Медицинская газета. – 2001. – № 22. – С. 7.

2) усиление роли страховых принципов в предоставлении медицинских услуг;

3) повышение эффективности функционирования здравоохранения и качества предоставляемых им услуг за счет развития элементов конкуренции;

4) дифференциация политики в области здравоохранения по регионам и ее муниципализация.

С целью осуществления этих намерений государство разработало стратегию реформирования здравоохранения, в которой дало характеристику основных целей реформирования здравоохранения и определило пути их реализации, провозгласило повышение реальной доступности медицинской помощи для широких слоев населения, создание условий и стимулов для увеличения инвестиций в улучшение состояния здоровья и максимально возможного предотвращения заболеваний и травматизма населения.

Однако формирование рыночных институтов «сверху» по инициативе государства в реальной жизни часто оборачивается созданием таких институтов, которые устраивают одну часть общества и не устраивают другую. Ведь государство – это не абстрактная политическая сила, а комплекс властных органов. Даже подчиняясь общей стратегии, они преследуют цели определенных групп общества, а также собственные цели роста и расширения влияния. Это особенно характерно для России, где сильный бюрократизм сочетается с недостатком демократического контроля над властью.

Так и в ситуации с развитием рынка медицинских услуг в России возникают серьезные трудности, связанные с тем, что проводить реформу отечественного здравоохранения поручено Министерству здравоохранения Российской Федерации, которое разработало вместе с Российской академией медицинских наук, принятую в 1997 г. Правительством РФ, Концепцию развития здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации²³⁰.

О том, как понимают данное развитие в Минздраве, можно судить по выступлению первого заместителя министра здравоохранения РФ А. Вялкова на итоговой коллегии министерства в 2001 г.: «Принятие в 1997 году Концепции развития здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации стало знаковым событием. В результате здоровым

²³⁰ Постановление Правительства РФ от 05.11.1997 г. № 1387 «О мерах по стабилизации и развитию здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации» // Медицинская газета. – 1997. – № 90. – С. 4 – 6.

силам общества удалось отстоять самое главное – *государственный* принцип организации и функционирования здравоохранения. Большинство руководителей медицинских учреждений в территориях не желают изменений... Отраслевая система наделена историческим консерватизмом и не может быстро менять свои решения»²³¹. В подтверждение того, что чиновники от медицины никуда не торопятся, говорят слова министра здравоохранения РФ Ю. Шевченко, прозвучавшие на той же коллегии Минздрава: «Мы слишком увлеклись реформированием отдельных разделов системы бывшего советского здравоохранения»²³². Минздрав констатировал, что до сих пор шло накопление сил для прорыва, и в определенный коллегией срок – до 2010 г. – он должен произойти. Пока же никаких структурных изменений в здравоохранении не происходит, хотя в реальной жизни изменилось уже все, что только могло измениться. Отрасль здравоохранения давно закрылась от новых идей, полагая, что ее уникальность не позволяет применять общие принципы управления и экономической науки. Именно эта замкнутость – причина многих бед отечественного здравоохранения.

Экономика здравоохранения – это, прежде всего, экономика, но с небольшой отраслевой особенностью. Следует заметить, что замыкание в узковедомственном кругу имеет для данной отрасли весьма существенные негативные последствия. Пришло время понять, что реформировать здравоохранение и эффективно управлять им можно только с привлечением внешних сил – специалистов из других отраслей. Существующая система не способна к саморегулированию. Именно поэтому весьма перспективным является появление в новой версии «Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан», принятой Государственной Думой в первом чтении, статьи о руководителе учреждения здравоохранения – менеджере. Эта статья, появление которой медицинская общественность даже не заметила, может стать серьезной вехой в реформировании отечественного здравоохранения.

Здравоохранение практически не отличается от других производителей товаров и услуг в экономике. Предложение врачебных, сестринских, больничных и других медицинских услуг ограничено. Спрос населения, в

²³¹ Искать новое – не значит отвергать пройденное // Медицинская газета. – 2001. – № 22. – С. 8.

²³² Необходимы скоординированные действия всех. Из доклада министра здравоохранения РФ Ю. Шевченко // Медицинская газета. – 2001. – № 22. – С. 4 – 5.

том числе нормируемый, разумный, предельный и нелепый, значительно превосходит предложение. Однако ресурсы должны быть каким-либо образом нормированы. Нормирование пациентов по принципу «рублевых» голосов неприемлемо, так как нанесло бы вред здоровью общества, оставляя слишком много нуждающихся в медицинской помощи за порогами лечебно-профилактических учреждений. Каковы должны быть пределы возможностей рынка, и какой нерыночный механизм нужно использовать там, где рынок вытесняется? Эти вопросы являются центральными в спорах по поводу здравоохранения. Во всем мире страны пытаются найти оптимальный баланс между рынком и государством.

Здравоохранение представляет собой один из самых важных и наиболее перспективных секторов экономики. Он характеризуется многочисленными несостоятельностью рынка, что приводит к вмешательству государства в его деятельность. Система здравоохранения порождает основные внешние эффекты, в том числе борьбу с заразными болезнями и новые биомедицинские разработки. Кроме того, имеют место такие рыночные несостоятельности, как асимметричность информации между пациентами и докторами, а также между пациентами и страховыми компаниями. Данная асимметрия приводит к неблагоприятному отбору при приобретении страхового полиса и возникновению морального риска (синдрома платежа третьей стороны), выражающегося в избыточности спроса на медицинские услуги. Наконец, поскольку здоровье имеет чрезвычайно важное значение для благосостояния человека и производительности труда, государство прилагает усилия к тому, чтобы обеспечить минимальные стандарты медицинского обслуживания для населения.

Немногие выступают за возврат к системе чистого рынка, так как он оказывает негативный эффект на здоровье общества и биомедицинские исследования. Национализированная система могла бы обеспечить всеобщее медицинское обслуживание, однако, она бы создала длинные очереди за медицинскими услугами. Современный подход, заключающийся в государственном регулировании рынка медицинских услуг, мог бы обеспечить всеобщее медицинское обслуживание на основе системы медико-социального страхования.

Для создания такой системы здравоохранения в России есть практически все предпосылки: множество лечебно-профилактических учреждений, огромный штат высококвалифицированного медицинского персонала, организованная система обязательного медицинского страхования, инсти-

тут платных медицинских услуг. Однако для того, чтобы эта система эффективно и быстро заработала, государство должно проявить определенную политическую волю:

1) при принятии законов, регламентирующих рынок медицинских услуг, учитывать изначально точку зрения и интересы пациентов и врачей, а не бюрократических структур от медицины;

2) к реформированию здравоохранения привлечь специалистов по экономике и управлению;

3) реструктуризацию сети лечебно-профилактических учреждений проводить не сверху, а снизу – на основании механизма рыночной селекции;

4) законодательно уравнивать всех субъектов рынка – исполнителей медицинских услуг;

5) изменить существующую сегодня в здравоохранении систему оплаты труда медиков;

6) открыть доступ к рынку медицинских услуг врачам, желающим заняться частной практикой, упростив для них процедуру лицензирования;

7) избегать прямых методов воздействия на рынок, отдавая предпочтение косвенным.

В настоящее время трудно рассчитывать на создание реальной конкурентной среды и полноценного рынка медицинских услуг в отрасли (за исключением обеих столиц и наиболее крупных городов) в силу сложившейся территориальной дифференциации возможностей медицинских учреждений, больших расстояний между населенными пунктами, значительной величиной транспортных расходов. Однако уже сегодня можно начинать реформирование с уничтожения административно-бюрократических барьеров, стоящих на пути намечаемых преобразований. Медицинские учреждения должны на практике получать средства из бюджета и от страховых компаний за оказанные населению услуги независимо от своих организационных форм и форм собственности, что соответствует нормам законодательства. При этом, естественно, должна быть усовершенствована деятельность по лицензированию и аккредитации медицинских учреждений. Страховые компании должны реально осуществлять контроль за объемами и качеством оказываемых медицинскими учреждениями услуг. В свою очередь население должно иметь возможность получать медицинские услуги, предусмотренные страховым полисом, в любом учреждении. При проведении реформы здравоохранения следует помнить, что эффективное здравоохранение – залог благополучия и социального мира в государстве.

3.4. Человеческий капитал в государственной политике России

Гипотеза, которую мы пытаемся доказать, является заключительным и результирующим моментом в нашем исследовании, поскольку посредством ее обоснования устанавливается логическая взаимосвязь теоретических аспектов человеческого капитала и механизмов его воспроизводства. Суть гипотезы состоит в предположении, что многоканальность формирования человеческого капитала (самофинансирование, предпринимательское и государственное финансирование) позволяет при заданности и противоречивости экономических интересов всех участников софинансирования обеспечивать устойчивый рост размеров этого капитала и его эффективного соединения с другими вещественными элементами капитала при обязательном наличии рыночных механизмов его оценки и мотивирования.

Одной из причин низкого уровня управления воспроизводством человеческого капитала является размытость прав и ответственности одного из субъектов софинансирования и собственников этого капитала – государства. Переход от одной социально-экономической системы к другой, который фактически исключал возможность эволюции административно-командных плановых основ экономики социализма в конкурентно-рыночную, частнособственническую систему, имел своим следствием революционное изменение экономической основы государства при медленной (если не сказать эволюционной) смене институциональной среды воспроизводства жизни общества. Это обстоятельство породило глубокое противоречие между системой базисных и надстроечных отношений, в том числе и по поводу воспроизводства человеческого капитала. Это противоречие проявилось в том, что экономическую, базисную основу формирования, обмена и потребления человеческого капитала составило многообразие форм собственности, требующее рыночных механизмов его производства, обмена и потребления, основу которых составляют эквивалентно-возмездные формы экономических отношений, но сами эти отношения по поводу человеческого капитала, будучи институализированы прежней экономической системой, не признающих капитальных форм рабочей силы и сформировавших постулаты, институты и институциональные формы всестороннего развития личности, оказались неспособными придать человеческой способности к труду не только условия ее самовозрастания как стоимости, но и включить в этот процесс всех тех, кто, пожалуй, больше, чем сам работник, нуждается в этом, а именно бизнес и государство.

Однако и бизнес, и государство, несмотря на то, что согласно Конституции РФ, при любых системных и структурных преобразованиях экономики основным из основных государственных приоритетов является реализация активной политики, направленной на обеспечение высоких жизненных стандартов для большинства граждан, по сути не в состоянии обеспечивать расширенное воспроизводство человеческого капитала.

Доказать данный вывод можно на примере «Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу»²³³, в которых обосновывается модель модернизации, основанная на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования. Важнейший постулат долгосрочной правительственной программы развития России до 2010 г. состоит в отказе от патерналистской модели и переходе к модели субсидиарного государства, которое отвечает перед обществом за обеспечение лишь минимального объема общественных товаров и услуг для воспроизводства человеческого капитала, а не исходит из их разумной достаточности для осуществления долгосрочных целей выхода страны на траекторию устойчивого экономического роста. Все, что превышает необходимый «минимум» услуг государства по воспроизводству человеческого капитала, граждане должны зарабатывать и обеспечивать себе сами. В субсидиарной модели государство финансирует производство рабочей силы и реализует социальную политику не в силу обязательств перед обществом и стратегических приоритетов, а исходя из «реально имеющихся ресурсов и возможностей»²³⁴.

²³³ Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Министерство экономического развития и торговли РФ. 13 марта 2001. – № 767-П. – М., 2001.

²³⁴ «В социальной политике необходимо завершить переход от патерналистской к субсидиарной модели государства. Это означает доступность и бесплатность для всех граждан базовых социальных услуг, прежде всего образования и здравоохранения; перераспределение социальных расходов государства в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении помощи обеспеченным семьям; сокращение социального неравенства; предоставление гражданам возможностей более высокого уровня социального потребления за счет собственных доходов». См.: Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Министерство экономического развития и торговли РФ. 13 марта 2001. – № 767-П. – М., – 2001. – С. 11 – 12.

В числе ожидаемых результатов внедрения модели модернизации, как указывается в «Основных направлениях социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу»: «плавное снижение доли государственных расходов в ВВП при одновременном их росте в реальном выражении, который, однако, будет существенно отставать от темпов роста ВВП»²³⁵. Эти положения находят конкретное подтверждение в разработке Минфином России основных характеристик федерального бюджета на 2000, 2001, 2002 и 2003 годы и проекта перспективного финансового плана до 2006 г.²³⁶ В соответствии с предложениями Правительства РФ непроцентные расходы федерального бюджета (государственные расходы за исключением обслуживания госдолга) сократятся более, чем на один процент к ВВП – с 12,62 % в 2001 г. до 11,47 % ВВП в 2004 г.²³⁷

Программой социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу предложен подробный перечень приоритетов общественного развития и воспроизводства человеческого капитала – проведение на новой основе социальной политики, направленной на рост инвестиций в человеческий капитал (прежде всего в образование и здравоохранение), повышение эффективности предоставления государством социальной помощи нуждающимся на основе внедрения адресных принципов социальной поддержки, проведение пенсионной реформы и реформы трудовых отношений²³⁸.

В целом ряде правительственных документов разработаны конкретные направления социального реформирования и воспроизводства человеческого капитала. Так в период 2001 – 2004 гг. в силу ограниченности платежеспособного спроса предлагается обеспечить опережающий рост бюд-

²³⁵ См.: Основные направления социально-экономического развития российской Федерации на долгосрочную перспективу. – С. 236

²³⁶ Анализ социального бюджета содержится в работах Пономаренко Е.В. См.: Пономаренко Е.В. Финансы общественного сектора России. – М.: Экономика, 2001.; Пономаренко Е.В. Финансовые приоритеты общественного сектора экономики. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – С. 10 – 50.

²³⁷ См.: Об основных подходах к формированию проектировок основных характеристик федерального бюджета на 2002 и на период до 2004 г. № 01-02-01\02-1938 от 04.06.2001, (Приложение № 8).

²³⁸ См.: Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2004 года). Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации. – М., 2001. – № 1751-П от 25 мая. – С. 12.

жетного финансирования образования²³⁹, начиная с 2005 г. предполагается перейти на темпы роста бюджетного финансирования, соответствующего темпам роста ВВП; основная часть дополнительных ресурсов начнет поступать из семейных бюджетов и средств предприятий. Социальный заказ на образование, по мнению правительства, не должен быть только и по преимуществу заказом со стороны государства, а представлять во все возрастающей степени сумму частных интересов семей и предприятий²⁴⁰, обеспеченных соответствующими источниками финансирования.

Например, финансирование детских садов, начиная с 2005 г. будет только частично финансироваться государством на адресной основе в форме оплаты содержания детей из малообеспеченных семей. С учетом меняющейся демографической ситуации и вероятным сокращением числа учащихся планируются мероприятия по сокращению численности работников образовательных учреждений, особенно не занятых преподавательской деятельностью.

Правительственной Программой разработаны и основные направления совершенствования хозяйственного механизма системы образования. Структура государственных расходов делится на три блока: текущее подушевое финансирование на основе нормативов; развитие материально-технической базы образования (бюджет инноваций) – на конкурсной основе при условии привлечения софинансирования со стороны бюджетов дру-

²³⁹ В «Основных направлениях...» отмечается, что бюджетное финансирование образования в реальном выражении упало ниже 40 % уровня 1991 г, в российскую систему образования государством, обществом и населением направляется почти 300 млрд. руб. или 5 % ВВП.

²⁴⁰ См.: Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2004 года). Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации. – М., 2001. – № 1751-П от 25 мая. – С. 16.

В настоящее время только 25 – 30 % семей потенциально могут принимать участие в финансировании образования своих детей. Пик спроса на платные образовательные услуги – к 10 – 11 классам средней школы. Уже сейчас средства, направляемые семьями в образование, составляют 1,1 – 1,5 % ВВП (напомним, что расходы федерального бюджета на образование в 2000 – 2001 гг. составили менее 1 % – около 0,7 % ВВП), больше половины средств расходуется «теневым» образом. К 2010 г. ожидается значительное – в 2 – 3 раза в реальном выражении – увеличение средств семей, поступающих в образование. Средства предприятий направляются, в основном, на короткие программы дополнительного профессионального образования и подготовку персонала в средних и начальных профессиональных учебных заведениях. Ещё один потенциальный, но малонадежный источник – спонсорские средства.

гих уровней и внебюджетных средств, включая средства населения, инвесторов и спонсоров; финансирование социальных услуг в образовании – (стипендии, проезд, общежитие) только адресно, с учетом материального положения учащихся.

В Программе подчеркивается, что в переходный период значительно сократились возможности государства финансировать бесплатное предоставление населению медицинской помощи, вследствие чего резко ухудшилась ее доступность для широких слоев населения, а также такой компонент человеческого капитала, как здоровье. Реформирование здравоохранения осуществляется путем перехода к системе обязательного медико-социального страхования (ОМС). Для этого произойдет слияние государственных внебюджетных фондов обязательного медицинского страхования и фондов социального страхования в единый внебюджетный фонд медико-социального страхования, базовая программа которого должна охватывать основную часть видов и объемов медицинской помощи. Из бюджета на договорной и программной основе будут покрываться расходы на лечение только социально опасных заболеваний. Предлагается постепенный переход от оплаты фактических объемов медицинской помощи к оплате планируемых объемов отдельных её видов, определяемых на основе заказа медицинским организациям.

В сфере социальной поддержки населения предполагается осуществить переход от всеобщности к избирательности по принципу адресности. Государственная адресная социальная помощь может предоставляться, исходя из двух критериев: совокупный доход семьи ниже величины прожиточного минимума; семья находится в тяжелой жизненной ситуации. Кроме того, признается необходимость совершенствования процедур обязательной проверки нуждаемости, а также использования возможностей для самостоятельного преодоления тяжелой жизненной ситуации.

В России сфера жилищной политики создает громадный комплекс проблем, затрудняющих воспроизводство человеческого капитала. В этой сфере предполагается переход на полную оплату населением услуг, связанных с содержанием и обслуживанием жилищного фонда, включая капитальный ремонт, при одновременном развитии мер адресной социальной защиты семей с низкими доходами.

Основные черты новой социальной доктрины, с точки зрения финансирования воспроизводства человеческого капитала, можно свести к следующим:

– провозглашение субсидиарности в качестве базового принципа социальной политики в России²⁴¹;

– относительно *сокращение бюджетных и рост внебюджетных финансовых источников*, усиление роли рыночных инструментов социального страхования, привлечение не только ресурсов государства, но и коммерческих и некоммерческих организаций, а также населения к реализации социальных обязательств;

– законодательное закрепление *минимального набора государственных социальных гарантий* (услуг образования и культуры, здравоохранения), переход на преимущественно адресные формы предоставления социальной помощи;

– *территориальное соответствие* – воспроизводство человеческого капитала данной территории должно финансироваться за счет средств бюджета этой же территории;

– *учет внешнего эффекта* – чем выше интерес общества в целом к конкретным чертам и свойствам человеческого капитала, тем выше уровень централизации полномочий и финансовых ресурсов²⁴².

Ключевые инструменты социальных реформ – *организационно-финансовые*. Это механизмы страхования рисков утраты трудоспособности по социальным основаниям – болезни, старости, безработице, производственной травме, предполагающие усиление коллективной (со стороны работодателей) и индивидуальной ответственности возмещения страхового риска. В финансировании жилищно-коммунальной сферы предполагается осуществить переход от субсидирования производителей к адресному субсидированию потребителей, исключая высоко- и среднеоплачиваемые ка-

²⁴¹ По мнению ряда авторов, фактический переход от провозглашенного в Конституции РФ социального государства к субсидиарному государству является в своем роде нарушением Основного закона государства. См.: Ракитский Б.В. Социальная политика, социальная защита, самозащита трудящихся в обществе // Социальная политика. – 2-е изд. – М.: Изд. Института перспектив и проблем страны, 1998.

²⁴² Подробный анализ см.: Пономаренко Е.В. Финансовые приоритеты общественного сектора России. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – С. 10 – 50.; Социальная политика: учеб. / под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – С. 441 – 465.

тегории населения. В образовании – преодолеть исключительно бюджетное финансирование и перейти на субсидиарное, особенно в высшем образовании. В пенсионном обеспечении – существенно дополнить распределительную систему («солидарности поколений») накопительными элементами. В социальной защите населения – осуществлять преимущественно адресную социальную помощь с проверкой нуждаемости.

Прямым следствием проводимой государственной политики становится переложение основной тяжести всех расходов по воспроизводству человеческого капитала с государства на других субъектов рынка: предприятия и население. При этом роль бизнеса в воспроизводстве человеческого капитала является в определенной мере и степени главенствующей, поскольку реализация экономического феномена человеческого капитала осуществляется именно в интересах его развития, в то время, как роль государства в этом процессе должна сводиться к двум моментам: регулированию экономических отношений и бизнеса, и работника, исправлению «провалов рынка» в использовании человеческого капитала. Однако в России именно неэффективная политика государственного управления экономическими процессами не дает бизнесу осуществлять финансирование воспроизводство человеческого капитала.

Прежде всего действующая на территории России система институтов бухгалтерского учета, калькулирования и исчисления налогооблагаемой базы не позволяет современным предприятиям осуществлять финансирование социальной сферы, в которой идет воспроизводство человеческого капитала. Это связано, с тем, что, во-первых, около 70 % налоговых доходов бюджетов всех уровней прямо или косвенно связано с фондом оплаты труда. В структуре налоговой нагрузки предприятий России (около 48 % добавленной стоимости крупных машиностроительных предприятий) около 40 % составляет единый социальный налог, который предприятия стараются «всеми правдами и неправдами» не платить. Такая налоговая нагрузка «угнетает бизнес, сдерживает рост заработной платы и конечного спроса, искусственно увеличивает затраты на производство отечественной продукции, снижая ее конкурентоспособность, стимулирует сокращение числа рабочих мест»²⁴³.

²⁴³ Львов Д.С. Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // Вестник российской академии наук. Том. 73. – № 8. – 2003. – С. 677.

Во-вторых, вклад предприятий в финансирование социальной сферы воспроизводства человеческого капитала существенно сокращается²⁴⁴. Масштабное использование социальной инфраструктуры и социальных фондов предприятий становится неприемлемым в рыночных условиях, поскольку снижает ценовую конкурентоспособность товаров, производимых на предприятиях, за счет утяжеления структуры издержек и сокращения прибыли. Закономерный результат для рыночных условий – массовый «сброс» социальной инфраструктуры, ведомственного жилья предприятий на местные бюджеты, которые стали практически повсеместно дефицитными. Так, доля ведомственного жилья сократилась с 42 % в 1990 г. до 6 % в конце 1998 г.²⁴⁵. Следует отметить, что органы государственной власти всячески поощряют и провоцируют этот процесс.

В-третьих, предприятиям не выгодно тратить деньги и на обучение рабочей силы, поскольку нет механизма закрепления человеческих ресурсов за определенным предприятием, осуществившим финансирование образовательных программ, а также на создание инноваций. В соответствии со стандартным определением Госкомстата России инноваций «как воплощение результатов НИОКР в новом (усовершенствованном) продукте или технологическом процессе», в стране всего 6 % инновационно активных предприятий (для сравнения: в развитых странах – 80 %). Доля предприятий, выполнявших собственные исследования и разработки – 1 %. В рейтинге целей инновационной деятельности сокращение затрат на рабочую силу на последнем месте; на первом – расширение ассортимента, далее – цели, сопряженные с продвижением продукции на рынке²⁴⁶.

В современной России именно население становится основным плательщиком общественных услуг в условиях принятых реформ жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения и т.д. Возникает ситуация, когда сам носитель человеческого капитала, не располагающий финансовыми ресурсами, несет основную часть расходов по формированию человеческого капитала. Следует отме-

²⁴⁴ Однако при этом сохраняются различные формы косвенного переложения части социальных расходов с государства на предприятия (установление низких коммунальных тарифов для населения и бюджетных организаций, рост задолженности за коммунальные услуги бюджетной сферы, существенная разница в транспортных тарифах пассажирских и грузовых перевозок и т.д.).

²⁴⁵ Чернышев Л.Н. Экономика городского хозяйства. – М., 1999. – С. 14.

²⁴⁶ Соболева И. Недоиспользование трудового потенциала страны: путь в направлении, обратном общемировому // Человек и труд. – № 6. – 2003.

тять, что доля социальных групп с величиной располагаемых ресурсов ниже прожиточного минимума еще совсем недавно по данным бюджетных обследований Госкомстата РФ составляла 42,6 % среди всего населения. В их числе удельный вес крайне бедных групп людей, у которых располагаемые ресурсы в два и более раз ниже прожиточного минимума достиг 11,7 %²⁴⁷.

Перераспределение финансовой нагрузки зачастую принимает уродливые, неконтролируемые формы тотальной платности без роста качества, а иногда и его ухудшение в медицинских, образовательных и др. услугах, усиление платности безотносительно уровней доходов основных групп населения, разрушение социальной инфраструктуры при хроническом бюджетном недофинансировании. По оценкам авторитетных экспертов доля финансовых ресурсов, направляемых населением на оплату различных общественных услуг, включая услуги жилищно-коммунального хозяйства, городского транспорта и услуг социальной сферы, сопоставима с расходами федерального бюджета на социальную политику.

Таким образом, мы можем сделать вывод о крайней противоречивости интересов субъектов рыночной экономики, возникающей в процессе финансирования формирования, распределения, обмена и потребления производительных сил человека. По нашему мнению, подход к воспроизводству человеческого капитала, сформулированный в правительственных документах, представляется нам теоретически и практически неоправданным ввиду очевидной предсказуемости долгосрочных социальных последствий для развития страны, в числе которых: дальнейшая поляризация общества, продолжение падения уровня жизни населения, деградация научного и интеллектуального потенциала, качества человеческого капитала, неизбежное снижение конкурентоспособности национальной экономики.

²⁴⁷ Доходы, расходы, потребление домашних хозяйств в 1999 году. – М.: Госкомстат, 2000. – С. 37. Больше других бедность и крайняя бедность распространены среди временно неработающих. Они составляют соответственно почти 61 и свыше 22 % от всех, кто трудится и ищет работу. На втором месте пенсионеры по случаю потери кормильца – более 56 и около 15 %. Далее идут дети до 16 лет (54 и 18 %), получатели социальных пенсий (50 и 17 %), пенсионеры по инвалидности (47 и 12 %), стипендиаты (45 и 9 %), работающие по найму (38 и 9 %), неработающие пенсионеры (33 и 7 %), пенсионеры по старости (28 и 5 %), занятые предпринимательством (20 и 5 %) и работающие пенсионеры (20 и 3 %). Если даже предположить, что за прошедший период к настоящему времени бедность несколько сократилась, то она охватывает все же не менее трети населения страны.

Экономическая теория как и опыт наиболее развитых стран выявляют наличие диаметрально противоположных тенденций и доказывают, что именно ставка на обеспечение высоких стандартов уровня жизни, приоритет расходования общественных финансов на инвестиции в человеческий капитал, потребление общественных благ, реализуемых общественным сектором, в первую очередь через устойчивый рост государственных расходов в ВВП, позволяют этим государствам динамично развиваться в течение длительного исторического периода.

Важнейшим направлением деятельности современных государств с целью эффективного воспроизводства человеческого капитала является обеспечение социального равновесия в обществе. Это подтверждает статистика государственных и общественных расходов в целом на социальные цели. Они достигают в среднем в развитых странах 35 % государственных расходов (пенсии по старости, инвалидности, ветеранам войн, пособия по безработице, продовольственная и иная помощь). Увеличение государственных расходов на социальные цели вызвано рядом причин, главными из которых являются следующие.

Во-первых, растущей ролью «человеческого капитала» в современном индустриальном обществе. В триаде основных факторов производства: труд – земля – капитал на первое место в обеспечении экономического роста и накоплении национального богатства вышел интеллектуальный, творческий труд с высоким образовательным потенциалом. Эксперты Всемирного банка на основе анализа национального богатства 192 стран пришли к выводу о том, что в середине 90-х гг. на долю производственных фондов приходилось 16 % национального богатства, природных ресурсов – 20 %, «человеческого капитала» – 64 %²⁴⁸. Вероятно поэтому вложения в «человеческий капитал» забота о людских ресурсах, от рождения до старости становится главным условием процветания любого общества.

Во-вторых, демографическими факторами. Это и общий рост населения, и вызванное повышением уровня жизни увеличение средней продолжительности жизни, заметное расширение численности числа пожилых и престарелых людей. Поэтому важную роль в инвестициях в «человеческий капитал» играют совокупные общественные и государственные расходы на здравоохранение, которые по рекомендациям Всемирной организации здравоохранения не должны опускаться ниже 6 % ВВП.

²⁴⁸См.: Human Development Report 1996. Washington. – 1996. – P. 64.

В-третьих, необходимостью сглаживания неравенства в доходах различных социальных групп населения²⁴⁹.

В-четвертых, важностью поддержания качества «человеческого капитала», которое зависит, прежде всего, от уровня образовательного потенциала нации и, следовательно, расходов на образование. Послевоенный период развития всех без исключения стран показал, что при усложнении технологий производства (автоматизация и информатизация всех сфер экономики, использование достижений научно-технического прогресса) именно образовательный уровень населения становится важнейшим условием роста конкурентоспособности национальных экономик. В этой связи повышение образовательного уровня стало важной стратегической задачей правительств. Удельный вес расходов на образование в странах ОЭСР более чем вдвое превышает уровень расходов на оборону, который составляет около 2,6 % ВВП.

Учитывая опыт развитых стран мира и реальности, которые сложились в российской экономике, можно, по нашему мнению, предложить следующие пути разрешения противоречий экономических интересов субъектов рынка в области воспроизводства человеческого капитала.

Во-первых, ключевой предпосылкой расширенного воспроизводства человеческого капитала, а также выравнивания пропорций между первичными факторами производства, должна стать реформа доходов населения. Как отмечает в своих работах Д.С. Львов: «Наша заработная плата является низкой не вообще, а недопустимо низкой по отношению к нашей низкой производительности труда....Сегодня у нас нет более важной задачи, чем повышение доли оплаты труда до уровня, аналогичного хотя бы странам Восточной Европы. При этом соответственно будет повышаться и доля заработной платы в ВВП. Уже сейчас необходимо примерно удвоить среднюю заработную плату. Причем ее рост должен обеспечиваться в первую

²⁴⁹ Как известно, рыночная экономика резко усиливает дифференциацию в доходах населения – их разрыв у 20 % наиболее бедных и 20 % наиболее обеспеченных семей в начале 90-х гг. составлял в Мексике 13,5 раза, Бразилии – 25,7, Панаме – 30 раз. В индустриально развитых странах перераспределение доходов через бюджетную систему существенно уменьшает разрыв в доходах: в США он составляет 9,4 раза, Англии – 5,6, Канаде – 5,2, Бельгии – 3,6 раза. См.: Экономист, 1999. – № 1. – С 28.

очередь за счет бедных слоев населения, одновременно нужно добиться того, чтобы минимальная заработная плата сравнялась с прожиточным минимумом»²⁵⁰.

Мировое сообщество в лице соответствующих организаций ООН давно признало, что часовая заработная плата ниже трех долларов выталкивает работника за пороговую черту его жизнедеятельности, за которой начинается разрушение его трудового потенциала, исчезает мотивация к производительному труду и достижению позитивных результатов, происходит деградация человеческого капитала в масштабах всего государства. Средняя зарплата в России в три раза ниже этого порогового значения. Нынешнее распределение доходов в России не может быть признано нормальным и адекватным рыночной экономике. Если взять первичное распределение (в нынешней терминологии «функциональное»), то за годы реформ доля заработной платы сократилась в ВВП вдвое и составила 25 – 30 %, а в развитых странах она составляет 50 – 60 % ВВП. Если взять вторичное (перераспределение) распределение (в нынешней терминологии «индивидуальное» распределение доходов), то оно свидетельствует о необоснованном нарастании дифференциации. Так, соотношение доходов 10 % самых высокодоходных и 10 % самых низкодоходных групп населения составляет по официальным данным 14:1, а по экспертным оценкам 24:1, в то время, как в Великобритании – 3,9:1, в США 4:1, в Германии 3,1:1. Это говорит о том, что должны быть радикально расширены меры по перераспределению доходов в пользу всего общества.

Внушает оптимизм тот факт, что за последнее время правительство предпринимает целый ряд шагов по повышению заработной платы работникам бюджетной сферы. Но эти шаги осуществляются слишком медленно и существуют не во взаимосвязи с другими шагами правительства. Об этом свидетельствует тот факт, что игнорируется целый ряд резервов для стимулирования воспроизводства человеческого капитала, которыми располагает экономика России.

Прежде всего, природные богатства²⁵¹, государственная собственность не могут полностью быть отданы на личное обогащение, с них население должно получать «общественный дивиденд» в виде налогов, рентных платежей, вложений в социальную сферу.

²⁵⁰ Львов Д.С. Перспективы долгосрочного социально-экономического развития России // Вестник российской академии наук. Том. 73. – № 8. – 2003. – С. 679

²⁵¹ На долю ренты сейчас приходится 75 % общего дохода. Вклад труда в 15 раз, а капитала примерно в 4 раза меньше.

Правительство не связывает реформу оплаты труда с налоговой реформой, о чем говорит введение плоской шкалы подоходного налога в 13 %. Следует усовершенствовать систему налогообложения физических лиц, в которой ставка подоходного налога должна распространяться на доход, превышающий размер прожиточного минимума и ввести прогрессивный налог на богатых. Только мощный прогрессивный налог может упорядочить распределение доходов с тем, чтобы оно соответствовало современной рыночной экономике, снизить социальную напряженность, дать дополнительные средства в бюджет, сократить бегство капиталов за рубеж и увеличить емкость рынка (спрос), что даст толчок к росту производства.

Совершенствование механизма распределения доходов должно рассматриваться не как следствие, а как необходимое условие дальнейшего осуществления реформ: жилищно-коммунальной, естественных монополий и др. Ликвидация диспропорций в оплате труда развязала бы многие узлы в воспроизводстве человеческого капитала, восприимчивости национальной экономики к научно-техническому прогрессу, подтолкнула бы экономическое развитие.

Во-вторых, необходимо увязать инвестиции в человеческий капитал с ключевыми функциями государства по обеспечению безопасности и управлению секторами экономики. Это предполагает оценку эффективности работы различных секторов экономики по их вкладу в образование и здоровье нации, в активную демографическую политику, в развитие народного предпринимательства и сохранность потенциала природной среды²⁵², т. е. в воспроизводство человеческого капитала. По мнению Д.С. Львова основными слагаемыми данного подхода являются: закрепление за обществом прав титульного или верховного собственника национального имущества, система социального дивиденда, механизмы публичного управления общественными доходами, налогозамещающий механизм рентных платежей. Таким образом, необходима крупномасштабная институциональная реформа, результатом которой стал бы не только консенсус субъектов рынка в области софинансирования развития человеческого капитала, но и обеспечение его эффективного соединения с формами вещественного капитала. «Сама институциональная среда формируется в тес-

²⁵² Львов Д.С., Гребенников В.Г., Устюжанина Е.В. Концепция национального имущества // Вопросы экономики. – 2001. – № 7.

ной взаимосвязи с эволюцией экономических субъектов, отношений между ними, характеристиками природных, демографических, этических и иных факторов, присущих данной среде"²⁵³.

Будучи существом биосоциальным, человек как носитель способностей к труду, вступая в экономические отношения по поводу воспроизводства этих способностей, помимо определения уровня заработной платы не меньшее значение придает условиям труда, организационной культуре, нормам и ценностям, культивируемым в трудовом коллективе и в обществе. Поэтому воспроизводство человеческого капитала в значительной степени социализированный процесс, что говорит о том, что в этой области экономических отношений нерыночные факторы играют не меньшую роль, чем рыночные.

Социализация экономических отношений по поводу воспроизводства человеческого капитала означает, что все субъекты этих отношений имеют свои конкретные представления о справедливости трудовых отношений, доступности тех или иных услуг образования, здравоохранения и для защиты этих представлений способны образовывать свои организации (профсоюзы, союзы предпринимателей) и отстаивать свои убеждения нерыночными методами, вплоть до классовой борьбы. Отсюда вытекает другая особенность этих экономических отношений – они всегда институционализированы.

Представляя собой систему правил, норм, дозволений и ограничений, экономические и социальные институты создают конкретные "правила игры" для субъектов хозяйственной деятельности, регулируя тем самым как их деятельность, так и функционирование всей экономической системы. Формальные институты, т. е. узаконенные государством, обеспечивают равноправное положение субъектов рынка на основе заданных "образцов поведения", воплощенных в комплексах социально-экономических ролей и организационных форм. Родоначальник институциональной теории американский экономист Д. Норт, определяя значимость разработанной им теории институционализма, писал: «Моя теория институтов возникла из теории человеческого поведения, соединённой с теорией издержек транзакций. Объединение обеих теорий даёт нам возможность понять, почему су-

²⁵³ Гибало Н.П. [и др.]. Проблемы институционализации экономики России. – Кострома, 2002. – С. 62.

ществуют институты, и какую роль они играют в жизни общества. Если к этому добавить ещё теорию производства, то мы сможем проанализировать роль институтов в функционировании экономических систем»²⁵⁴.

Опыт реформ в России со всей наглядностью убеждает в том, что мы попали, по словам В.М. Палтеровича, в "институциональную ловушку", когда формирующиеся новые экономические отношения фактически попали в систему противоречащих им институциональных форм реализации. Так, формирование системы рыночного обмена было торпедировано бартерным обменом; аккуратность и точность финансовых взаимоотношений субъектов хозяйственной деятельности натолкнулись на систему хронических неплатежей; укрепление бюджетной системы всех уровней попало в ситуацию уклонения от налогов и т.п.

Всё это свидетельствует о серьёзной зависимости эффективности функционирования всех субъектов хозяйственной деятельности от тех институциональных форм, норм и правил, в которых они живут и которым подчиняются или нет. Именно поэтому осознание, формулировка и законодательное закрепление в соответствующих официальных документах целей и системы приоритетов государства в сфере воспроизводства человеческого капитала является ключевой задачей, решение которой способно снять целый комплекс проблем, касающихся эффективного финансирования формирования и использования производительных сил человека. Продуманная политика государства, подкрепляемая действиями правительства в социальной сфере с точки зрения долгосрочных интересов, важна ничуть не меньше, чем денежно-кредитная или налоговая политика.

Российская экономика настоятельно требует быстрого изменения качества (и структуры) человеческого капитала. Ресурсов же для этого ни у предприятий, ни у населения явно недостаточно. Разорвать порочный круг без активного участия государства невозможно, однако, полагаться только на его силы было бы нереально. В самом общем виде функции государства в сфере воспроизводства человеческого капитала, по нашему мнению, следующие:

- разработка государственной политики в сфере воспроизводства человеческого капитала на федеральном и региональном уровнях, включающей в себя создание эффективных механизмов финансирования социаль-

²⁵⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – С. 35.

ной сферы, повышения ответственности работодателей в решении социальных проблем, запрета арендных отношений между работником и работодателем на рынке труда, одинаковый доступ всего населения к услугам образования и здравоохранения, продуманную миграционную политику;

- осуществление соответствующего законодательного и административного регулирования процессов воспроизводства человеческого капитала в рамках выработанной государственной политики;

- привлечение в сферу воспроизводства человеческого капитала негосударственных предприятий и учреждений, институтов гражданского общества, создание им благоприятных условий деятельности, поощрение всяческих гражданских инициатив, направленных на повышение качества рабочей силы;

- координация деятельности населения, негосударственных и государственных предприятий и представляющих их интересы союзов и ассоциаций в рамках институтов социального партнерства, обеспечивающих устойчивые, эффективные связи между работодателями, образовательными учреждениями и населением и, соответственно, быструю адаптацию трудовой сферы к изменениям в экономике.

В-третьих, для эффективного воспроизводства человеческого капитала и превращение этого процесса в самовоспроизводство на расширенной основе необходим развитый институт гражданского общества, под которым принято понимать совокупность социальных связей и институтов, функционирующих в рамках закона, но независимо от политической власти, и способных на эту власть воздействовать. Структуру гражданского общества образуют добровольные организации и ассоциации граждан, способных конструктивно взаимодействовать во имя общих целей. Для анализа российской ситуации важно учитывать многообразие, неоднородность функций таких организаций. В этом плане они, как представляется, могут быть разделены на две основные группы. Одни организации, например, правозащитные, экологические, потребительские и многие другие – действуют в рамках определенных секторов экономической и социальной жизни общества, отстаивают права определенных категорий населения... Их функция – содействовать решению конкретных проблем, возникающих в жизни общества, поэтому они могут быть названы проблемно-ориентированными.

Другой тип гражданских институтов не ограничивается конкретными проблемами: здесь выявляется и формулируется сущность социальных интересов и ценностей, вокруг которых могут объединяться массовые социальные общности, а затем соответствующие интересы и ценности трансформируются в органы власти, которые образуют основу политической и социальной демократии и могут быть названы поэтому структурными гражданскими организациями²⁵⁵.

Однако, отмечая важность гражданского общества и его организации в решении проблем воспроизводства человеческого капитала, хотелось бы подчеркнуть, что реальное значение гражданского общества для России ничтожно мало, что можно заключить из утверждения политолога В.Б. Пастухова, по мнению которого, говорить о гражданском обществе в нашей стране «могут только люди с сильно развитым воображением»²⁵⁶.

Поэтому можно сделать вывод, что гражданское общество России только в начале своего развития, и от него можно ждать больших результатов, в том числе и в процессе формирования капитальной формы рабочей силы. Причем это воздействие на человеческий капитал должно будет идти по уже указанным направлениям, а именно по пути решения его отдельных, конкретных проблем и проблем масштабного социально-экономического порядка. К числу первых направлений уже можно отнести такую организацию гражданского общества, как «потребительская организация», которая на своем последнем съезде провозгласила борьбу с бедностью в качестве главной миссии. Ко второму масштабному направлению можно отнести Форум общественных организаций как институт, который должен объединить идеи демократии и защиты прав человека для ведения конструктивного диалога с властью.

Именно на этих путях возможны продвижения в решении проблем расширенного воспроизводства человеческого капитала в России, поскольку решение частных и общих задач будет основываться на взаимодействии гражданских организаций и властных институтов. Но для этого необходимо превратить организацию гражданского общества в силу, способную влиять на экономическую, политическую и социальную жизнь общества, оставаясь при этом негосударственным институтом. При этом независи-

²⁵⁵ Поле мнений. Дайджест результатов исследований. – М. – №10. 2001. – С. 9 – 10.

²⁵⁶ Гражданское общество в России: проблемы самоопределения и развития. – М., 2001. – С. 11.

мость не должна означать противопоставления власти и конфронтации с ней, а наоборот, предполагать сотрудничество и партнерство. Однако, учитывая беспредел бюрократии, несовершенство законодательства, взяточничество и коррупцию, гражданское общество должно превратиться в авторитарную силу давления на бюрократию, существенно ограничивая ее нынешнее влияние.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование роли и места человека в экономике, возможностей его профессионального роста, накопления опыта и квалификации, способностей создавать доход, велось в русле различных отраслей экономического и социологического знания, зачастую противоречивых и незавершенных, однако, представляющих собой единую, достаточно четко прослеживаемую тенденцию, в рамках которой наблюдается закономерная взаимообусловленность и преемственность идей. Тем не менее в рамках каждого из научных направлений в отдельности невозможно объяснить современные процессы, происходящие на рынке труда. Различные теоретические школы в состоянии отразить лишь отдельные стороны того или иного экономического явления и дать лишь части истины. Только синтезирующее мышление, свободное от узости и конфронтационности, в состоянии объяснить сложность и многоликость современной экономической жизни человека.

Изложенные подходы к анализу формирования производительных сил человека позволяют сделать вывод, что биосоциальная сущность человека проявляется через систему экономических взаимосвязей и взаимоотношений. В сфере экономических отношений человек выступает в таких превращенных экономических формах, как человеческие ресурсы, человеческий потенциал, человеческий капитал, рабочая сила и т.д., что свидетельствует о его многогранной сущности и функциональном многообразии. Гносеологический потенциал превращенных экономических форм достаточно широк и универсален. Это касается, прежде всего, категории «человеческий капитал», которая чаще всего применяется для анализа образовательного потенциала национального хозяйства. При всем обилии технико-экономических и экономико-статистических разработок общего характера,

исследования в области издержек здравоохранения, фонда мобильности, «демографических инвестиций» единичны, а исследования социальной сферы в этом контексте встречаются еще реже. Современная экономическая наука должна рассматривать общественное производство не только как процесс производства материальных условий жизни, но и, прежде всего, как процесс сохранения и развития человека как целостной личности (в отличие от узкого понимания его как субъекта труда). В таком случае все инвестиции, рассмотренные под углом зрения человеческой личности, выступают как вложения в ее развитие.

Наиболее полной исходной категорией, отражающей место человека в системе экономических отношений, выступает «рабочая сила», которая имеет качественные и количественные характеристики. Качество рабочей силы выражает совокупность социально трудовых отношений между субъектами рынка труда по поводу формирования, дальнейшего развития и совершенствования природных и приобретенных свойств работника и их реализации в процессе общественного производства, а также функциональной взаимосвязи способностей человека к труду с механизмом рыночного регулирования труда. При этом трудовые отношения имеют в своей основе низкую степень рыночности, поскольку большинство факторов, влияющих на качество рабочей силы и ее изменение, носит преимущественно неценовой характер, и, соответственно, должны выступать объектом воздействия различных лиц, организаций и социальных институтов по доведению до состояния развитости средств производства. От того, как сформированы структурные элементы качества рабочей силы, зависят не только эффективность и качество труда, но и качество результата ее деятельности.

В современных условиях рабочая сила приобретает капитальную форму, основными элементами которой становятся способности рабочей силы выступать в качестве фактора создания материальных благ, объектов интеллектуальной собственности (патенты, авторские права и т.д.), а также – быть носителем специфических социальных отношений (управление, сделки, рacionamento и т.д.), которые имеют экономическую оценку и влияют на ход общественного воспроизводства. И если в индустриальной экономике главным продуктом труда человека (использования рабочей силы) выступало вещественное богатство, а лимитирующим фактором, ограничивающим экономическое развитие – капитал, то в современной эконо-

мике хозяйственная деятельность – это, главным образом, производство и применение информации с целью сделать все другие формы производства более эффективными и тем самым создать больше и материального богатства, и нематериальных активов. Лимитирующий фактор здесь – наличное знание, которое непосредственно связано с воспроизводством и обучением рабочей силы (приобретением «культурного капитала» в терминологии Бурдье).

При этом социальную сферу деятельности людей можно трактовать как механизм, где экономический капитал конвертировался в образовательный, закрепляя позиции собственников в системе общественного воспроизводства, что свидетельствует о единстве и целостности сфер хозяйственной и социальной деятельности людей.

Становление капитальной формы рабочей силы связано не только с расширением ее функциональных возможностей (трудового потенциала), но и с превращением этих возможностей в экономические ресурсы общественного производства, осуществляемое посредством их присвоения – отчуждения на рынке труда, товаров и капиталов. Процесс капитализации человеческого потенциала предприятий происходит тремя путями: капитализация части прибыли, созданной трудом всего коллектива работников; создание интеллектуальной собственности для внутреннего использования, прежде всего – технологий специализированными подразделениями с введением особой функции управления – технологического менеджмента; использование личных качеств отдельных лиц, выбираемых, в основном, по неформальным признакам, для создания нематериальных компонентов реального капитала. Необходимым условием реализации этих путей является наличие или создание определенной организационной культуры.

Диффузия капитала, индивидуализация собственности при ее одновременном государственном обобществлении разрушает арифметику марксистского понимания эксплуатации наемного труда. Тем не менее, в связи с преобразованием товарной формы существования рабочей силы в капитальную, эксплуатация труда не исчезает, как утверждают многие западные экономисты, она лишь меняет свои формы, становится более изощренной на новом витке развития производительных сил, а также неотъемлемой частью существования как бизнеса, так и государства. Как видим, данное Марксом определение эксплуатации нуждается в серьезной корректировке.

Для характеристики человеческого капитала (уровня, качества, количества) используется система показателей. Это показатели – интегральные, частные, социальные (натуральные) и экономические (стоимостные). Оценку человеческого капитала производят на микро- и макроуровнях, используя одни и те же подходы к оценке, такие как: оценку издержек по формированию человеческого капитала; оценку суммарной величины дисконтированных доходов от использования человеческого капитала; оценку степени достижения целей (решения задач) при использовании специфического человеческого капитала; экспертную оценку. И если на микроуровне основными показателями величины человеческого капитала являются стоимостные и реже бальные показатели, то на макроуровне предпочтение отдается показателям комплексным и социально значимым, характеризующим социально-экономическую обстановку в стране (регионе), таким как индекс развития человеческого потенциала и качество, и уровень жизни населения. Следует отметить, что показатель ИРЧП, хотя и позволяет получить оценку тенденций развития человеческого потенциала территории и возможностей его реализации, имеет целый ряд неточностей: отсутствует обоснование придания всем трем составляющим ИРЧП одинаковых весов, недостатки ВВП с точки зрения оценки уровня жизни, показатели оценки уровня грамотности взрослого населения весьма условны и не всегда взаимосвязаны с количеством учащихся той или иной возрастной группы.

Развитие человеческого капитала и экономический рост не имеют между собой непосредственной, автоматической взаимосвязи, а опосредуются системой экономических, организационных и правовых механизмов, придавая их взаимодействию определенную степень тесноты и эффективности. Становление человеческого капитала в России протекает в условиях противоречивого сочетания взаимодействия формирующихся рыночных институтов и сохраняющихся в экономике командно-распределительных отношений. Это порождает определенные деформации в человеческом капитале как особом институте рыночной экономики.

Во-первых, человеческий капитал еще не стал полностью рыночным институтом, а проявляет себя в промежуточных формах арендных отношений.

Во-вторых, воспроизводство человеческого капитала в транзитивной экономике России является в значительной мере суженным административно-распределительным процессом, ведущим к бедности значительной массы населения в материальной, духовной и социальной сферах.

В-третьих, воспроизводство человеческого капитала находится в хроническом противоречии с другими вещными формами капитала, что проявляется в их рассогласовании, снижении эффективности использования и ведет к социальным конфликтам.

В-четвертых, экономические условия формирования человеческого капитала не способствуют его превращению в наукоемкий фактор, без которого фактически невозможен подъем российской экономики и выход ее на более высокие рубежи экономического роста.

Учитывая опыт развитых стран мира и реальности, которые сложились в российской экономике, приоритетными, по нашему мнению, являются следующие пути разрешения противоречий экономических интересов субъектов рынка в области воспроизводства человеческого капитала.

Во-первых, ключевой предпосылкой расширенного воспроизводства человеческого капитала, а также выравнивания пропорций между первичными факторами производства должна стать реформа доходов населения. При этом совершенствование механизма распределения доходов должно рассматриваться не как следствие, а как необходимое условие дальнейшего осуществления реформ жилищно-коммунальной сферы и естественных монополий. Ликвидация диспропорций в оплате труда развязала бы многие узлы в воспроизводстве человеческого капитала, восприимчивости национальной экономики к научно-техническому прогрессу, подтолкнула бы экономическое и социальное развитие.

Во-вторых, необходимо увязать инвестиции в человеческий капитал с ключевыми функциями государства по обеспечению безопасности и управлению секторами экономики. Основными слагаемыми данного подхода являются закрепление за обществом прав верховного собственника национального имущества, система социального дивиденда, механизмы публичного управления общественными доходами, налогозамещающий механизм рентных платежей. Таким образом, необходима крупномасштабная институциональная реформа, результатом которой стал бы не только консенсус субъектов рынка в области софинансирования развития человеческого капитала, но и обеспечение его эффективного соединения с формами вещественного капитала.

Будучи существом биосоциальным, человек как носитель способностей к труду, вступая в экономические отношения по поводу воспроизводства этих способностей, помимо определения уровня заработной платы не

меньшее значение придает условиям труда, организационной культуре, нормам и ценностям, культивируемым в трудовом коллективе и в обществе. Поэтому воспроизводство человеческого капитала в значительной степени социализированный процесс, что говорит о том, что в этой области экономических отношений нерыночные факторы играют не меньшую роль, чем рыночные. Социализация экономических отношений по поводу воспроизводства человеческого капитала означает, что все субъекты этих отношений имеют свои конкретные представления о справедливости трудовых отношений, доступности тех или иных услуг образования, здравоохранения и для защиты этих представлений способны образовывать свои организации (профсоюзы, союзы предпринимателей) и отстаивать свои убеждения нерыночными методами, вплоть до классовой борьбы. Отсюда вытекает другая особенность этих экономических отношений – они всегда институциональные формы. Опыт реформ в России со всей наглядностью убеждает в том, что формирующиеся новые экономические отношения фактически попали в систему противоречащих им институциональных форм реализации, т. е. в «институциональную ловушку».

По нашему мнению, осознание, формулировка и законодательное закрепление в соответствующих официальных документах целей и системы приоритетов государства в сфере воспроизводства человеческого капитала является ключевой задачей, решение которой способно снять целый комплекс проблем, касающихся эффективного финансирования формирования и использования производительных сил человека.

В-третьих, для эффективного воспроизводства человеческого капитала и превращение этого процесса в самовоспроизводство на расширенной основе необходим развитый институт гражданского общества, под которым принято понимать совокупность социальных связей и институтов, функционирующих в рамках закона, но независимо от политической власти, и способных на эту власть воздействовать. Гражданское общество России только в начале своей жизни и от него можно ждать больших результатов, в том числе и в процессе формирования капитальной формы рабочей силы. Причем это воздействие на человеческий капитал должно будет идти по уже указанным направлениям, а именно, по пути решения его отдельных, конкретных проблем и проблем масштабного социально-экономического порядка. К числу первых направлений уже можно отнести такую организацию гражданского общества, как «потребительская коопе-

рация», которая на своем последнем съезде провозгласила борьбу с бедностью в качестве главной миссии. Ко второму масштабному направлению можно отнести Форум общественных организаций как институт, который должен объединить идеи демократии и защиты прав человека для ведения конструктивного диалога с властью.

Таким образом, именно на этих путях возможны продвижения в решении проблем расширенного воспроизводства человеческого капитала в России, поскольку решение частных и общих задач будет основываться на взаимодействии гражданских организаций и властных институтов. Но для этого необходимо превратить организацию гражданского общества в силу, способную влиять на экономическую, политическую и социальную жизнь общества, оставаясь при этом негосударственным институтом. При этом независимость не должна означать противопоставления власти и конфронтации с ней, а наоборот, предполагать сотрудничество и партнерство. Однако, учитывая беспредел бюрократии, несовершенство законодательства, взяточничество и коррупцию, гражданское общество должно превратиться в авторитарную силу давления на бюрократию, существенно ограничивая ее нынешнее влияние.

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЙ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Автономов, В. С.* Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). – М.: Наука, 1993.
2. *Агабабян, Э. М.* Оценка сложности труда по системе относительных показателей. – Тезисы доклада на Всесоюзной конференции по вопросам редукции труда. – М., 1969.
3. *Аккерман, Ф.* [и др.]. Экономика в контексте // Вопросы экономики, 1997. – № 2.
4. *Акоф, Р.* Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985.
5. Анализ уровня жизни населения и дифференциация доходов в регионах России при разработке адресных программ социальной помощи населению. – М., 2001.
6. Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономики России (вопросы теории и практики). – М., 1999.
7. *Афанасьев, С. Л.* Будущее общество. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2000.
8. *Баликоев, В. З.* Общая экономическая теория. – Новосибирск, 1996.
9. *Барр, Р.* Политическая экономия: в 2-х т. Т. 2. – М.: Междунар. Отношения, 1984.
10. *Бём-Баверк, Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ. Австрийская школа в политической экономии. – М., 1992.
11. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. Коллективная монография. – М., 1998
12. *Белл, Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999.
13. *Блауг, М.* Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994.
14. Блюмин И.Г. Субъективная школа в политической экономии. – М., 1931.
15. *Богданова, Э. Н.* Инвестиции в человеческий капитал: Сущность, тенденции, стратегия управления: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01. Кировск, 1997.
16. *Борисов, Г. В.* Человеческий капитал фирмы // Вестник СПбГУ. Сер.5. 1999. Вып. 1. – № 5.

17. *Бурдые, П.* Социальное пространство и генезис классов // П. Бурдые Социология политики . – М., 1993.
18. *Бурныин, А. Н.* Системные проблемы охраны здоровья и принципы восстановительной медицины в условиях рыночной экономики // Актуальные проблемы усиления социальной направленности экономики России. – М.: РАГС, 1999.
19. *Быченко, Ю.* Культурный капитал // Человеческие ресурсы. – № 3. – 2001.
20. *Вальтух, К. К.* Информационная теория стоимости. – Новосибирск: Наука, Новосибирская издательская фирма РАН, 1996.
21. *Васильев, П. П.* Человеческий капитал и роль образовательной сферы в его развитии: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – Ростов-на-Дону, 2000.
22. *Вифлеемский, А.* Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе // Вопросы экономики. – 2002. – № 8.
23. *Волгин, Н. И.* Заработная плата – цена труда или рабочей силы // Человек и труд. – 1999. – № 9.
24. *Волков, Г. Н.* Об основных тенденциях развития науки и техники // Соревнование двух систем. Рабочий класс в условиях НТР. – М., 1971.
25. *Гаджиев, А. Г.* Поведение человека в сфере экономики (социально-психологический аспект) // Общество и экономика. – 1997. – № 7 – 8.
26. *Генкин, Б. М.* Экономика и социология труда: учеб. для вузов. – М.: Издат. группа НОРМА – ИНФРА М, 1999. – 384 с.
27. *Гибало, Н. П.* Гипотеза гармонизированного экономического роста Ф. Перру и ревизия теории общего равновесия // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А.Некрасова. – 2001. – № 4.
28. *Гидденс, Э.* Социология образования. – М.: Эдиториал УРСС, 1999.
29. *Гимпельсон, В.* Дефицит квалификации и навыков на рынке труда // Вопросы экономики. – 2004. – № 3.
30. *Гойло, В. С.* Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. – М.: Наука, 1975.
31. *Гойло, В. С.* Интеллектуальный капитал // Мировая экономика и международные отношения, 1998. – № 11.
32. *Гомберг, Я. И.* Квалифицированный труд и методы его измерения. – М., 1972.

33. *Гузакова, О. Л.* Качество труда и его зависимость от уровня образования работника. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Кострома, 1999.
34. *Гутман, Г. В.* [и др.]. Общественные блага в транзитивной экономике. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшен», 2004.
35. *Гутман, Г. В.* [и др.]. Бедность и экономический рост. – М.: Маркетинг, 2002.
36. *Давыдова, О. А.* Инвестиции в человеческий капитал: Динамика, оценка, эффективность: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – СПб., 1998.
37. *Десягин, М.* Информационная революция, глобализация и кризис мировой экономики// Проблемы теории и практики управления. – № 1. – 2001.
38. *Джерри, Д., Джерри, Дж. Collins:* Большой толковый социологический словарь. Т. 1. – М.: Вече АСТ, 1999.
39. *Дигилина, О.Б.* Человеческий капитал в системе трудовых отношений: моногр. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2003.
40. *Дигилина, О. Б.* [и др.]. Социальные аспекты конкурентоспособности человека, общества, государства: кол. Моногр. / под. общ. ред. Н. А. Волгина. – М.: Проспект, 2004.
41. *Дигилина, О. Б.* Генезис теории «человеческого капитала» // Проблемы новой политической экономии. – № 1. – 2001.
42. *Дигилина, О. Б.* Специфика экономической формы рабочей силы в современной экономике // Проблемы новой политической экономии. – № 4. – 2002.
43. *Дигилина, О. Б.* Человеческий капитал: принципы и методы оценки // Проблемы новой политической экономии. – № 4. – 2003.
44. *Дигилина, О. Б.* Трудовой потенциал работника и формы его капитализации // Экономические и социальные процессы в механизме управления хозяйственными системами. – Владимир, 2003.
45. *Добрынин, А. И.* [и др.]. Производительные силы человека: структура и формы проявления. – СПб.: Из-во СПб УЭФ, 1993.
46. *Друкер, П.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998.
47. *Друкер, П. Ф.* Задачи менеджмента в XXI веке: учеб. пособие. – М.: Вильямс, 2000.

48. *Дятлов, С. А.* Русская экономическая школа об экономической оценке образования (к 100-летию выхода в свет работы «Экономическая оценка народного образования») // Известия СПбУЭФ, 1996. – № 3.
49. *Дятлов, С. А.* Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Издат. СПб УЭФ, 1994.
50. *Дятлов, С. А.* Человеческий капитал в системе современной рыночной экономики: Дис. доктора экон. наук: 08.00.01. – СПб., 1995.
51. *Евстигнеева, Л., Евстигнеев, Р.* От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики, 2001. – № 10.
52. *Жамин, В. А.* Эффективность квалифицированного труда / В.А. Жамин, Г.А. Егизарян. – М.: Экономика, 1968.
53. *Золотарева, Е. А.* Качество рабочей силы в период становления рынка труда. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж, 1999.
54. *Иванцевич, Д. С.* Человеческие ресурсы управление / Д.С. Иванцевич, А.А. Лобанов. – М., 1993.
55. *Ильинский, И. В.* Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
56. *Иноземцев, В. Л.* Эксплуатация творческой деятельности как фактор кризиса стоимостных отношений: Автореф. диссертации канд. экономич. наук: 08.00.01. МГУ. – М., 1994
57. *Иноземцев, В. Л.* За десять лет. К концепции постэкономического общества: Научное издание. – М.: Academia, 1998.
58. *Интрилигейтор, М.* Развитие секторов, базирующихся на потенциале человеческого капитала: шанс возрождения экономики России? // Проблемы теории и практики управления. – № 3. – 2001.
59. История экономических учений. Ч. 11: учебник / под ред. А.Г. Худокормова. – М.: Изд-во МГУ, 1994.
60. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000.
61. *Иоффе, М. В.* К вопросу о редукции сложного труда к простому в промышленности СССР. Сб. Методологические вопросы промышленной статистики. – М., 1967.
62. *Калабихина, И. Е.* Гендерный фактор воспроизводства человеческого капитала // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. – 1998. – № 5.
63. *Капелюшников, Р. И.* Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы: критический анализ. – М.: Наука, 1981.

64. *Он же*. Концепция человеческого капитала / критика современной буржуазной политической экономии. – М.: Наука, 1977.
65. *Он же*. Послесловие. Вклад Г. Беккера в экономическую теорию // Г.С. Беккер. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
66. *Капустин, Е. И.* Проблемы редукции труда в социалистическом обществе и пути ее решения. Тезисы доклада на Всесоюзной конференции по вопросам редукции труда. – М., 1969.
67. *Касьянов, М.* "Цель правительства – не сами реформы, а их результаты" ... // Человек и труд. – 2001. – № 1.
68. *Кейнс, Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. – Петрозаводск, 1993.
69. *Кендрик, Дж.* Совокупный капитал США и его формирование. – М.: Прогресс, 1978.
70. *Кларк, Дж. Б.* Распределение богатства. – М.: Гелиос АРВ, 2000.
71. *Климова, С.* Стереотипы повседневности в определении «своих» и «чужих» // Социологические исследования. – М., 2000. – № 12.
72. *Климов, С. М.* Организация просветительской деятельности, модели и формы. – СПб.: Знание, 1995.
73. *Климов, С. М.* Интеллектуальные ресурсы организации. – СПб., 2000.
74. *Клочков, В. В.* Экономика образования: иллюзии и факты. – М.: Мысль, 1985.
75. *Коган, А. М.* Деньги, цена и теория трудовой стоимости. – М., 1991.
76. *Колесов, Н. Д.* Рабочая сила в системе экономических отношений социализма // Социально-экономические проблемы рабочей силы при социализме. – Л.: ЛГУ, 1972.
77. *Копнева, Е. Н.* Экономическое содержание и особенности воспроизводства рабочей силы в условиях НТР / Финансово-экономический институт им. Н. А. Вознесенского. – Л., 1991.
78. *Корнейчук, Б. В.* Дискриминация работников творческого труда. Экономический аспект. – СПб., 1995.
79. *Котляр, А.* Рабочая сила в СССР. – М.: Мысль, 1967.
80. *Коуз, Р.* Фирма, рынок и право. – М., 1993.
81. *Критский, М. М.* Человеческий капитал. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1991.

82. *Кумбс, Ф.* Кризис образования. Системный анализ. – М.: Прогресс, 1973.
83. *Курганский, С. А.* Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. – Иркутск, 1999.
84. *Он же.* Основы теории человеческого капитала: учеб. пособие – СПб.: Изд-во – СПб. ГУЭФ, 1999.
85. Курс экономической теории / под ред. – М. Чепурина, Е. Киселевой. – Киров, 1994.
86. *Лебедев, В. Г.* Производительные силы и социальный прогресс. – М.: Книга и бизнес, 1997.
87. *Лейбенштейн, Х.* Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса. В кн.: Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: Экономическая школа, 1993.
88. *Леонтьев, В. В.* Экономическое эссе. – М.: Политиздат, 1990.
89. *Лившиц, А. Я.* Введение в рыночную экономику. – М., 1991.
90. *Лисовик, Б. С.* Труд и рынок. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 1991.
91. *Лист, Ф.* Национальная система политической экономии. – СПб., 1891.
92. *Лопырев, Н. К.* Развитие теории производительности труда. – М., 1965.
93. *Майер, В. Ф.* Заработная плата в период перехода к коммунизму. – М., 1963.
94. *Мамаев, В. Л.* Анализ тенденций формирования и проблем воспроизводства кадрового потенциала // Бюллетень ВАК России. – 1996. – № 3.
95. *Макконнелл, К. Р.* Экономикс. Ч. 2. – М., 1992.
96. *Мальшев, И. С.* Общественный учет труда и цена при социализме. – М., 1960.
97. *Маркс, К.* Теории прибавочной стоимости. (4-й том «Капитала»). – Ч. 1. – М.: Политиздат, 1978.
98. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М., Политиздат, 1978.
99. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки. В 3 т. Т.1. – М., 1993.
100. *Матвиенко, В. И.* Достигнутые результаты нельзя считать удовлетворительными // Медицинская газета. – 2001. – № 22.
101. *Махлун, Ф.* Производство и распределение знаний в США. – М.: Прогресс, 1966.

102. *Межуев, В. М.* Культура и образование // Безопасность Евразии. – № 3. 2001.
103. Менеджмент XXI века / под ред. С. Чоудхари. – М.: ИНФРА-М, 2002.
104. *Меньшиков, С. М.* Новая экономика. Основы экономических знаний: учеб. пособие. – М.: Междунар. Отношения, 1999.
105. *Милль, Дж. С.* Основы политической экономии. Т.1. – М.: Прогресс, 1980.
106. *Мицу, Б.* Политическая экономия социализма. – М., 1976.
107. *Михайлова, Ю. В.* Основные направления государственной политики здравоохранения Российской Федерации // реформа здравоохранения и механизм контрольно-разрешительной системы ее осуществления в Российской Федерации. Материалы семинара РАГС. – Кословодск. – 28 июня – 8 июля 1999 г.
108. *Молчанов, К. В.* К обществу без бедных людей. Цикл политэкономических очерков. Ч. I. – М., 2001.
109. *Монина, И.* Роль образования в социальной мобильности современного российского общества // Социальные проблемы образования: методология, теория, технологии. – Саратов, 1999.
110. *Мстиславский, П. С.* Основы определения общественных редуцированных затрат труда. Тезисы доклада на Всесоюзной конференции по вопросам редукации труда. – М., 1969.
111. *Муздыбаев, К.* Экономическая депривация, стратегия ее преодоления и поиск социальной поддержки. Труды Санкт-Петербургского филиала Института социологии РАН. – СПб., 1996.
112. Наука как фактор экономического подъема // Проблемы теории и практики управления. – № 5. – 2001.
113. *Немчинов, В. С.* Общественная стоимость и плановая цена. – М.: Наука, 1970.
114. *Нестерова, Д., Сабирьянова, К.* Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России / РПЭИ: Научный доклад. – № 99/04, декабрь 1998.
115. *Нецадин, А.* Экономический рост и кадровый потенциал России // Вопросы экономики. – 2000. – № 4.
116. *Николаева, Е.* Заработная плата в структуре эффективности производства: Автореферат. – 08.00.01. – Иваново, 1995.
117. Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М, 1997.

118. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Академия, 1999.
119. *Новожилов, В.* Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Экономика, 1967.
120. Общая экономическая теория / под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М., 1995.
121. Общественная форма труда при социализме / под ред. А.Д. Смирнова, К. Сабо. – М.: Экономика, 1984.
122. *Олейник, А.* Институциональная экономика // Вопросы экономики. – 1999. – № 2.
123. *Ольсевич, Ю. Я.* Трансформация хозяйственных систем / Ю.Я. Ольсевич; Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева. – М.: Ин-т экономики, 1994.
124. *Он же.* Социальная переориентация экономики. – М.: Знание, 1990.
125. *Орлов, А.* Угрозы в социальной сфере: их диагностика и возможности предупреждения // Вопросы экономики. – 1997. – № 10.
126. *Осипов, Ю. М.* Теория хозяйства. Т. 2. – М.: МГУ, 1998.
127. *Панкратов, А. С.* Трудовой потенциал в системе управления производством. – М.: МГУ, 1983.
128. *Певзнер, Я. А.* Государственно-монополитический капитализм и теория трудовой стоимости. – М., 1978.
129. *Плакий, С. И.* Количественные и качественные параметры высшего образования России. – М.: Национальный институт бизнеса, 2004.
130. *Подузов, А. А.* Измерение бедности (зарубежный опыт) // Проблемы прогнозирования. – 1996. – № 4.
131. *Позняков, В. Н.* Квалифицированный труд и теория ценности Маркса. – М., 1925.
132. Политическая экономия / под ред. В. Радаева. – М., 1992.
133. *Помякшев, Н. Ф.* Проблемы взаимодействия экономики и социальной сферы // Экономика и социальная сфера: проблемы и пути решения: сб. научных тр. / Экономический факультет СГПУ. – Самара: Изд-во СНЦРАН, 2003.
134. *Пономаренко, Е. В.* Финансовые приоритеты общественного сектора экономики. – М.: Изд-во РАГС, 2001.
135. *Он же.* Финансы общественного сектора России. – М.: Экономика, 2001.

136. *Радаев, В.* Социологические подходы к анализу рынка труда: спрос на труд // Российский экономический журнал. – 1995. – № 3.
137. *Райсберг, Б. А.* Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.В. Стародубцева. – М., 1997.
138. *Ревзин, В. В.* Трансформация собственности и человеческий капитал в современной российской экономике: Автореферат. – 08.00.01. – СПб., 1999.
139. *Рикардо, Д.* Сочинения. Т.1. – М.: Госполитиздат, 1995. – С. 42.
140. *Розенберг, Д. И.* Очерки развития экономического учения Маркса и Энгельса в сороковые годы XIX века. – М.: Изд-во Академии наук СССР, 1954.
141. *Он же.* Комментарии к первому тому «Капитала» К. Маркса / под ред. проф. С.Л. Выготского. – М.: Соцэкгиз, 1961.
142. *Рощин, С. Ю.* Экономика труда: экономическая теория труда: учеб. пособие / С.Ю. Рощин, Т.О. Разумова. – М.: ИНФРА-М, 2000.
143. *Рузавина, Е.* Кадровый капитал // Экономические науки – 1987. – № 6.
144. *Сажина, М.* Основы экономической теории / М. Сажина, Г. Чибриков. – М., 1996.
145. *Самуэльсон, П. А.* Экономика / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – М.: Бином, 1997.
146. *Селигмен, В.* Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968.
147. *Симкина, Л. Г.* Человеческий капитал в инновационной экономике. – СПб.: Санкт-Петербургская государственная инженерно-экономическая академия, 2000.
148. *Скаржинский, М. И.* Рабочая сила как экономическая категория социалистического производства // Рабочая сила в системе социалистических производственных отношений. – Ярославль: Яросл. гос. университет, 1973.
149. *Он же.* Институциональные факторы развития экономических отношений // Проблемы новой политэкономии. – Кострома. – 2001. – № 3.
150. *Слезингер, Г. Э.* Социальная экономика: учеб. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001.
151. *Смирнов, В. Т.* Человеческий капитал: оценка, учет, эффективность использования // Институциональные и структурные преобразования экономики. Т.2. 23 – 25 ноября 1995 г. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995.

152. *Сорокин, Г. М.* Очерки политэкономии социализма. – М.: Наука, 1982.
153. Социальные реформы в странах с переходной экономикой: практика и опыт / под ред. С.В. Кадомцевой. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.
154. *Стиглиц, Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. – М.: Изд-во МГУ, 1997.
155. *Струмилин, С. Г.* Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1982.
156. *Он же.* К методологии изучения заработной платы и производительности труда // Плановое хозяйство. 1925. – № 8.
157. *Струмилин, С. Г.* Проблемы социализма и коммунизма в СССР. – М., 1961.
158. *Толыпин, Ю. М.* Действие закона экономии времени и новая методология его математического анализа. – М., 1964.
159. *Тоффлер, О.* Смещение власти: знание, богатство и принуждение на пороге XXI века. – М., 1991.
160. *Тоффлер, А.* Будущее труда // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986.
161. *Туган-Барановский, М. И.* Основы политической экономии. – 2-е изд. – СПб., 1911.
162. *Тяжов, А. И.* Индивидуальный трудовой потенциал и политико-экономическая концепция человеческих способностей. – Кострома: Изд-во КГУ, 1999.
163. *Федоренко, Н. П.* Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Экономика, 2000.
164. *Фишер, С.* Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М., 1993.
165. *Ходжсон, Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. – 2001. – № 8.
166. *Ходов, Л. Г.* Основы государственной экономической политики: учеб. – М.: БЕК, 1997.
167. *Цвылев Р. И.* Постиндустриальное развитие. Уроки для России. – М.: Наука, 1996.
168. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999.
169. Человеческий капитал России на рубеже XXI века / под ред. И.В. Ильинского. – СПб., 1999.

170. Человеческий капитал России. Социально-экономическое исследование. – Саратов: Из-во Поволжской академии гос. службы, 1999.
171. Шаронов, И. С. Воспроизводство рабочей силы при социализме. – Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 1997.
172. Шаталова, Н. И. Трудовой потенциал работника: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
173. Шишкин, С. Экономика переходного периода. Реформы в социально-культурной сфере / С. Шишкин, И. Рождественская. – М., ИЭПП, 1998.
174. Щетинин, В. П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42 – 49.
175. Экономика труда: учеб./ В.В. Адамчук, Ю.П. Кокин, Р.А. Яковлев; под ред. В.В. Адамчука. – М.: Финстатинформ, 1999. – 431 с.
176. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, 1996.
177. Экономика труда. Современное состояние, проблемы и тенденции развития: моногр. / под ред. С.Н. Трунина, И.В. Гелеты, Н.Р. Молочникова. – Краснодар: Изд-во КубГУ, 2002.
178. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экономики РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999.
179. Эффективный экономический рост. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001.
180. Ягдаров, Я. С. История экономических учений. – М.: Экономика, 1996.
181. Яковлев, Р. А. Как нацелить политику заработной платы на преодоление бедности? // Российский экономический журнал. – № 8. – 2001.
182. Barros R., Lam D. Income and Educational Inequality and Children's Schooling Attainment // Opportunity Foregone: Education in Brazil. Washington: Inter-American Development Bank, 1996.
183. Becker G. S. Human Capital. N.Y., 1964.
184. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978.
185. Coleman J. Foundations of Social Theory. L., Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1990.
186. Flamholtz E.G. Human Resource Accounting. N.Y.: Jossey-Bass Publ., 1985.

187. *McCullox J.R.* The Principles of Political Economy. Alex. Murrey and Son, 1870.

188. *Steinberg L.* Communities of Families and Education // Education and the American Family: A Research Synthesis. / ed. by Weston W.J. NY, London: New York University Press. 1989. Steinberg L. Communities of Families and Education // Education and the American Family: A Research Synthesis. / ed. by Weston W.J. NY, London: New York University Press. 1 989.

189. *Street D.R.* Jovellanos, an Antecedent to Modern Human Capital Theory // History of Political Economy / 1998. Vol. 20. – № 2.

190. *Thurow L.* Investment in Human Capital. Belmont, 1970.

Научное издание

ДИГИЛИНА Ольга Борисовна
ТРУТНЕВ Анатолий Петрович
ФИЛИППОВ Александр Сергеевич

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

Монография

Редактор Л.В. Пукова
Компьютерная верстка Е.Г. Радченко

ЛР № 020275. Подписано в печать 31.05.05.

Формат 60x84/16. Бумага для множит. техники. Гарнитура Таймс.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 1,39. Уч.-изд. л. 11,82. Тираж 100 экз.

Заказ

Редакционно-издательский комплекс
Владимирского государственного университета.
600000, Владимир, ул. Горького, 87.