

Федеральное агентство по образованию  
Байкальский государственный университет экономики и права

Н.Н. Даниленко  
И.С. Долгополова

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Учебное пособие

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2009

УДК 330.1(075.8)  
ББК 65.240я7  
Д18

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензент     д-р экон. наук Т.Г. Озерникова

Даниленко Н.Н., Долгополова И.С.  
Д18     Формирование человеческого капитала: учеб. пособие  
/ Н.Н. Даниленко, И.С. Долгополова. — Иркутск: Изд-во  
БГУЭП, 2009. — 120 с.  
ISBN 978-5-7253-2010-7

Содержит описание наиболее актуальных вопросов курса «Экономика человеческого капитала», отражающих различные аспекты формирования человеческого капитала. Представленные темы содержат контрольные вопросы и вопросы для размышления, тесты для самопроверки и список литературы.

Для студентов всех форм обучения, магистрантов и аспирантов, а также для всех, кто интересуется вопросами формирования человеческого капитала в современных условиях.

ББК 65.240я7

ISBN 978-5-7253-2010-7

© Даниленко Н.Н.,  
Долгополова И.С., 2009  
© Издательство БГУЭП, 2009

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

1. <i>Экономический человек как субъект рыночной экономики и носитель человеческого капитала</i> .....	5
1.1. Модель homo economicus: классическая трактовка, направления изменений .....	5
1.2. Homo economicus как основа теоретического подхода Г. Беккера к человеческому поведению .....	16
Контрольные вопросы и вопросы для размышления .....	19
Тесты для самопроверки .....	20
Список рекомендуемой литературы .....	21
 2. <i>Концепция человеческого капитала — теоретическая основа формирования производительных способностей человека в условиях современной экономики. Взаимосвязь человеческого капитала и развития современной экономики</i> .....	23
2.1. Исторический аспект формирования теории человеческого капитала .....	23
2.2. Оценка роли и места человеческого капитала в аспекте разных форм современной экономики .....	29
2.3. Взаимосвязь человеческого капитала и развития современной экономики .....	34
Контрольные вопросы и вопросы для размышления .....	48
Тесты для самопроверки .....	49
Список рекомендуемой литературы .....	50
 3. <i>Инвестиции в человеческий капитал</i> .....	52
3.1. Понятие и виды инвестиций в человеческий капитал ..	53
3.2. Инвестиции в образование на индивидуальном уровне .....	54
3.3. Принятие решений об инвестировании в человеческий капитал на уровне фирм .....	58
3.3.1. Принятие решения об инвестировании в общий человеческий капитал на уровне фирмы ..	59

3.3.2. Принятие решения об инвестировании в специфический человеческий капитал на уровне фирмы .....	60
3.4. Инвестиции в образование на уровне общества .....	62
3.5. Инвестиции в фонд здоровья .....	63
3.6. Инвестиции в мобильность работников .....	65
Контрольные вопросы и вопросы для размышления.....	67
Тесты для самопроверки .....	69
Задачи.....	70
Список рекомендуемой литературы .....	70
 4. Особенности формирования и развития человеческого капитала с использованием модели «социоэкономический человек» .....	71
4.1. Формирование модели «социоэкономический человек» как соединения неоклассического и неоинституционального подходов.....	71
4.2. Характеристики основных институтов, определяющих формирование и развитие человеческого капитала .....	84
4.3. Социальный капитал как фактор формирования и развития человеческого капитала.....	87
Контрольные вопросы и вопросы для размышления.....	97
Тесты и задания для самопроверки .....	98
Список рекомендуемой литературы .....	100
 5. Семья в рыночной экономике: формирование и развитие человеческого капитала, влияние на рынок труда .....	102
5.1. Поведение семьи в макро- и микроаспектах .....	102
5.2. Изменение роли института семьи в современной экономике.....	106
Контрольные вопросы и вопросы для размышления.....	116
Тесты для самопроверки .....	117
Список рекомендуемой литературы .....	119

# **1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И НОСИТЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

---

## **1.1. Модель *homo economicus*: классическая трактовка, направления изменений**

Экономика человеческого капитала базируется на рабочей модели человека, характеризующей основные черты его поведения, которые могут видоизменяться в зависимости от факторов, определяющих его деятельность.

Модель человеческого поведения в экономическом аспекте объясняет поведение людей в различных хозяйственных системах при ограниченности ресурсов и безграничности человеческих потребностей. Среди многочисленных направлений моделирования человеческого поведения условно выделяют несколько основных и прежде всего модель «*homo economicus*» — модель человека экономического.

Впервые идея о модели человека, объясняющая его поведение, была реализована в работах философа Иеремии Бентама (1748–1832). Он изобрел «арифметику счастья», где человеком управляют две силы: удовольствия и страдания, причем обе они подвержены количественному измерению и сопоставлению между собой. При помощи «арифметики» ученый предполагал создание такого законодательства, которое обеспечило бы счастье для наибольшего числа людей. Концепция Бентама, хотя и была достаточно спорной, тем не менее послужила основой для дальнейшего развития в качестве базовой концепции, описывающей человеческое поведение. Основными чертами модели И. Бентама были следующие:

- согласно утверждениям автора, его подход может быть распространен на все стороны человеческой деятельности;
- свойственный концепции гедонизм позволил свести все мотивы человеческой деятельности к достижению удовольствия или страданию;

- человек у И. Бентама способен рационально вычислять количество усилий, необходимых для достижения удовлетворения<sup>1</sup>.

Все эти черты впоследствии в той или иной мере вошли в концепцию «экономического человека».

Дальнейшее развитие идеи Бентама получили в трудах Г. Госсена, которого считают предшественником маржиналистского направления в экономической теории. В его представлении человек постоянно стремится к максимизации наслаждений, причем это относится ко всем сферам человеческой жизни. Получаемые человеком наслаждения изменяются согласно законам, которые нам известны как «законы Госсена». Последующее развитие маржинализма имело значительное влияние на расширение представлений о человеке, так как строилось на следующих методологических предпосылках:

- принципе методологического индивидуализма, который объяснял экономические законы поведением индивидов, а не общественных групп;
- предпосылке максимизации индивидами своей целевой функции;
- использовании равновесного подхода, т.е. понятия оптимального состояния для всех участников взаимодействий<sup>2</sup>.

Глубокая разработка положений модели человеческого поведения была осуществлена классиками экономической теории. Однако, уже в работах меркантилистов использовались предпосылки об эгоистичности действующих лиц, хотя систематических обобщений относительно модели человеческого поведения сделано не было. Основной чертой индивидов, действующих в рамках экономической системы был собственный интерес, на базе чего формировалась сис-

---

<sup>1</sup> История экономических учений: учеб. пособие / В.С. Автономов, О.И. Ананьин, С.А. Афонцев и др.; под ред. В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н.А. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 86–87.

<sup>2</sup> Там же. С. 178–179.

тема отношений, характеризующаяся известной формулой «война всех против всех». Из этого возникало положение о необходимости ограничения свободы эгоистичных индивидуумов посредством вмешательства государства.

Предпосылка собственного интереса легла в основу разработок положений, относящихся к поведению человека, представителя классической школы экономики А. Смита: «Одинаковое у всех людей, постоянное и не исчезающее стремление улучшить свое положение — это начало, откуда вытекает как общественное и национальное, так и частное богатство»<sup>3</sup>. То есть основу действующей экономической системы А. Смит объяснял наличием практически у всех людей стремления удовлетворить собственный интерес, причем сила эта настолько велика, что способна самостоятельно регулировать всю сферу обмена, и внешнее вмешательство может лишь нарушить сложившееся равновесие.

Предпосылками модели «homo economicus», согласно подходу А. Смита являются следующие положения:

- рассмотрение человека как атомизированного индивидуума с независимыми предпочтениями;
- определение всех действий человека его эгоистическими установками — стремлением к собственной выгоде;
- описание поведения человека как рационального процесса;
- наличие необходимой информации о собственных потребностях индивидуума и главных путях удовлетворения этих потребностей.

В рамках отмеченных предпосылок человек выбирает способы использования ограниченных экономических благ для удовлетворения своих интересов. При этом он должен обладать свободой выбора экономического поведения, т.е. экономическое поведение немыслимо без свободы выбора.

Таким образом, человек экономический — это компетентный эгоист, который рациональными способами пре-

---

<sup>3</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: Соцэкгиз, 1935. Т. 1. С. 325.

следует свою собственную выгоду. Человек экономического руководствуется разумным, рациональным эгоизмом, что предполагает наличие рыночного обмена (поскольку, если человек что-то берет, то он что-то отдает взамен), а также определенный учет интересов других при приоритете собственного интереса. Представление о поведении человека, основанное на этой модели, невозможно без понятия «невидимой руки», или, как впоследствии объяснил это явление Ф. Хайек — «расширенного порядка»<sup>4</sup>. То есть, «невидимая рука» — это стихийно сложившийся в результате эгоистичного поведения индивидов рыночный порядок, позволяющий индивидуумам и обществу в целом достигать определенных целей с меньшими издержками нежели в результате управленческих воздействий государства.

Рассматривая вклад Д. Рикардо в разработку модели человека экономического В.С. Автономов обратил внимание на то, что Рикардо считал закономерным предметом научного экономического анализа лишь такое поведение людей, которое продиктовано их личными интересами, а под моделью собственного интереса он понимал образец рационального экономического поведения<sup>5</sup>.

Таким образом, именно представители английской классической экономической школы разработали основы модели человека экономического, положения которой в явном виде присутствуют в работах А. Смита, а в неявном — Д. Рикардо.

Интересное положение относительно модели экономического человека представлено в работах Дж.Ст. Милля, который экономического человека считал абстракцией, которая отражала лишь некоторые черты реального человека и как таковая упрощала реальное поведение людей. Хотя появлялись возможности на базе этого подхода выявить ос-

---

<sup>4</sup> Шаститко А.Е. Фридрих Хайек и неинституционализм / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. 1998. № 6. С. 43–53.

<sup>5</sup> Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 67–68.

новополагающие характеристики поведения человека, что было сделано в рамках последующего развития экономической теории (табл. 1.1).

*Таблица 1.1*

**Направления изменений исходной модели  
«homo economicus»**

Представители различных школ экономической науки	Основные положения
Маржиналисты	Рассмотрение человека экономического как максимизатора полезности
Неоклассики (А. Маршалл)	Соединение оптимизационного и социологического подходов
Дж. М. Кейнс	Рассмотрение экономического поведения в аспекте психологических предпочтений
Г. Саймон	Трактовка экономического поведения с установкой на ограниченную рациональность
О. Уильямсон	Рассмотрение поведения человека с учетом разных форм рациональности и следования собственным интересам
Х. Лайбенштайн	Рассмотрение поведения человека в аспекте стремления к экономии собственных усилий (концепция переменной рациональности)

История мировой экономической мысли в последней трети XIX века характеризуется так называемой маржиналистской революцией. В основе их исследований находился анализ с использованием предельных (от английского — marginal) величин, с помощью которых объяснялось поведение человека, направленное на максимизацию полезности. Именно маржиналисты ввели в экономическую теорию человека — рационального максимизатора. Кроме того, заложив основы теории потребительского выбора, маржиналисты придали понятию «экономический человек» статус инструментального понятия в экономической теории<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 97–98.

Альфред Маршалл предпринял попытку синтеза основных достижений классической школы, школы маржиналистов и исторической школы, и стал основоположником неоклассического направления в экономической теории. Так, он считал, что вся деятельность человека не может быть сведена к предпосылкам экономической модели, и в своих действиях люди могут руководствоваться различными мотивами, в том числе и альтруистического характера. Однако предметом изучения экономической науки является та сторона деятельности человека, где он в наибольшей степени стремится быть рациональным. А. Маршалл называет эту деятельность хозяйственной и считает, что, когда человек вступает в эту сферу, он менее подвержен влиянию обычаев, традиций и привычек, а более всего стремится быть рациональным и именно в этой сфере поведение его более обдуманно. Даже обычаи и привычки в сфере обмена направляют его к рациональному поведению, поскольку «...почти наверняка возникли в процессе тщательного выявления выгод и невыгод различных образов действий»<sup>7</sup>. Подытоживая рассуждения относительно «экономического человека», А. Маршалл замечает, что экономисты «...имеют дело с человеком как таковым; но, обращаясь преимущественно к тем сторонам его жизни, где действие побудительных мотивов столь постоянно, что оно может быть предсказано, и где оценку их силы можно проверить по их последствиям...»<sup>8</sup>, т.е. экономисты имеют дело не с абстрактным или экономическим человеком, а с человеком из плоти и крови. Именно поэтому выводы экономистов, сделанные с помощью рационалистической модели, являются в большей части верными.

Концепция Дж.М. Кейнса сформировалась в период кризиса и депрессии охватившей все развитые страны в конце

---

<sup>7</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. / А. Маршалл. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. С. 76–77.

<sup>8</sup> Там же. С. 83.

20-х–начале 30-х годов. В своем известном труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) Кейнс изложил понимание функционирования экономической системы в целом для целей формирования экономической политики. В этом аспекте сформировались более конкретные и единообразные требования к модели человека. Известно, что ключевыми элементами концепции Кейнса являются психологические законы: склонность к потреблению, накоплению и ликвидности.

А.Е. Шаститко, рассматривая рабочую модель человека в концепции Дж.М. Кейнса, указывает, что «...если доход увеличивается, то человек в течение определенного времени, не зная, как и на что потратить дополнительный доход, выжидает, т.е. делает больше сбережений. Наоборот, для поддержания стандарта потребления в случае снижения дохода потребляется большая часть дохода, чем до изменения в величине дохода. И то, и другое соответствует формулировке основного психологического закона.

Что касается второго важнейшего компонента теоретической конструкции Кейнса — инвестиционного спроса, то основная идея состоит в том, чтобы рассматривать большинство инвестиционных решений не как результат рациональных расчетов, а как результат спонтанно возникающей решимости действовать.

Говоря о третьем психологическом компоненте — предпочтении ликвидности, Кейнс подчеркивает, что биржевой спекулянт, который в основном имеется в виду в связи с объяснением и описанием предпочтений ликвидности, обладает ограниченными знанием, информацией, а также стремлением узнать лучше других общие настроения и на основе интуитивной оценки сформировать свои ожидания по поводу динамики ставки процента в будущем»<sup>9</sup>.

Таким образом, представления Кейнса о человеческом поведении по существу отличаются от представлений неок-

---

<sup>9</sup> Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории: учеб. пособие / А.Е. Шаститко. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 42–43.

лассиков. Помимо того, что он отошел от принцип индивидуализма и атомистичности, он предложил расширенную трактовку рациональности. Концепция Кейнса базируется на предпосылке неполной информации, доступной экономическим субъектам. В рамках этого их поведение предполагается как вполне рациональное, но не в аспекте максимизации целевой функции, а в аспекте широкой трактовки рациональности. «В экстремальных случаях, например при предкризисной панике, такая рациональность легко может уступить место полной иррациональности по любым меркам»<sup>10</sup>.

Герберт Саймон в своей статье «Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении» предложил модель ограниченной рациональности (*bounded rationality*). Одним из основных положений данной теории является понятие удовлетворенности. Стремление к данному состоянию является побуждением к действию, которое и призвано устранить состояние неудовлетворенности. Уровень достижения состояния удовлетворенности постоянно меняется в зависимости от стремлений человека. Таким образом, основной целью как индивида, так и фирмы можно считать не максимизацию целевой функции, а достижение удовлетворительного состояния.

Г. Саймон считает, что теория рационального выбора недостаточна для целей экономического анализа: «Классическая теория — это теория человека, выбирающего из фиксированных и известных альтернатив с известными последствиями. Но когда восприятие и знание посредничают между принимающим решение и его окружением, эта модель оказывается неадекватной»<sup>11</sup>. Следовательно, классическую модель нужно скорректировать при помощи следующих поведенческих предпосылок:

---

<sup>10</sup> Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 122.

<sup>11</sup> Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г.А. Саймон // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 64.

- социальная роль, выполняемая субъектом, которая предписывает ему определенные правила поведения;
- личностные характеристики человека, такие как ценности, мнения, убеждения и т.п.;
- ограниченные возможности человека в познании окружающего мира.

Указанные предпосылки ведут к тому, что в условиях неполной информации, используемой индивидом при принятии решений, он выбирает не максимизирующий полезность вариант действий, а всего лишь удовлетворительный вариант<sup>12</sup>.

Таким образом, согласно теории Г. Саймона, из всех существующих вариантов выбора человек, скорее всего, выберет первый удовлетворяющий его вариант. Однако этот вариант может оказаться не максимизирующим его полезность в полной степени. Данный процесс происходит благодаря принятой предпосылке об ограниченной рациональности человека. Эта теория не отрицает возможности максимизации полезности индивидом. Она предполагает, что он стремится к тому, чтобы максимизировать собственную полезность, однако обладает этой возможностью лишь в ограниченной степени, поэтому его выбор может не стать максимально выгодным, а всего лишь удовлетворительным.

Теорию Г. Саймона развил один из наиболее известных представителей школы неинституционализма Оливер Уильямсон в своей работе «Поведенческие предпосылки современного экономического анализа»<sup>13</sup>.

Он выделяет три формы рациональности: максимизация, ограниченная рациональность, органическая рациональность.

*Максимизация.* Принципа максимизации придерживается неоклассическая экономическая теория. Он предпола-

---

<sup>12</sup> Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г.А. Саймон // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 64.

<sup>13</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // THESIS. 1993. № 3. С. 43.

гает максимизацию полезности и фирмами и индивидами вне зависимости от существующих институциональных или информационных ограничений.

*Ограниченная рациональность* — это «...полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике “стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени”»<sup>14</sup>. На предпосылку об ограниченной рациональности опирается одно из направлений неoinституционализма — теория трансакционных издержек. Она «...признает, что рациональность человека ограничена, и утверждает, что обе части определения являются существенными. Стремление к рациональности означает ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов, а признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом к исследованию институтов»<sup>15</sup>. Эта предпосылка является наиболее эффективной для экономического анализа, поскольку не отвергает принципа максимизации полезности, а включает в анализ оказывающую влияние на процесс принятия решений институциональную структуру общества.

*Органическая рациональность*. Это самая слабая форма рациональности, она используется в эволюционном подходе (Алчиан, Нельсон и Уинтер) и подходе австрийской школы (Менгер, Хайек, Кирцнер), которая предполагает существование институтов, не зависящих не только от действий человека, но и от каких-либо других причин. Органическая рациональность предполагает ситуации, когда «незнание» о будущих действиях оказывается даже более эффективным, чем их сознательное планирование.

Следование собственным интересам также может проявляться в разной степени.

Неоклассическая экономическая теория использует предпосылку *простого следования своим интересам*. Эта

---

<sup>14</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // THESIS. 1993. № 3. С. 43.

<sup>15</sup> Там же.

предпосылка основана на наличии полной информации о состоянии сторон, что исключает издержки получения информации и «неправильное» поведение индивидов.

*Послушание* — поведенческая предпосылка, используемая в социальной инженерии. Предполагает полное отождествление индивида с поставленными перед ним целями, что полностью исключает наличие собственного интереса.

*Оппортунизм* является наиболее сильной формой эгоистического поведения. О. Уильямсон понимает под оппортунизмом «...следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*»<sup>16</sup>. Оппортунизм может проявляться как поступление неполной или искаженной информации (обман, введение в заблуждение, искажение или сокрытие истины), и, вследствие этого, возникновение информационной асимметрии, что ведет к появлению неопределенности как между участниками сделок, так и между ними и третьей стороной (суды, арбитраж).

По мнению Харви Лейбенштайна, человеческое поведение зависит от двух сил, присущих человеческой природе: физиологической и общественной. Физиологическая, животная природа человека требует от него экономии мыслительной энергии и душевных сил, что подвигает человека к передаче тех или иных действий специалистам. При этом издержками его поведения выступает щедрая оплата услуг, но в рамках физиологического аспекта поведение оценивается как минимально рациональное.

Общественная природа человеческого поведения связана со стандартами и нормами, формируемыми обществом, которые осознаются человеком и играют роль внутренних ограничений. В то же время общественные стандарты и

---

<sup>16</sup> Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // THESIS. 1993. № 3. С. 43.

нормы выступают внешними ограничителями поведения человека<sup>17</sup>.

Итак, поведение человека является сложным процессом, многие его аспекты связаны с внеэкономическими факторами, поэтому в ходе исследования представителями различных школ и направлений предпринимались попытки модификации классической модели человека экономического.

Экономическое поведение индивидуумов коррелирует с их биолого-генетической природой, в соответствии с которой те или иные характеристики экономического поведения имеют разную степень проявления.

В центре модели «*homo economicus*» находится «нормальный», «средний» человек, хотя сама модель претерпевает изменения.

## **1.2. Homo economicus как основа теоретического подхода Г. Беккера к человеческому поведению**

Модель экономического человека, применяемая в основном течении экономической мысли, получила название *homo economicus*. Ее основными чертами являются следующие:

- количество доступных человеку ресурсов является ограниченным, поэтому он неизбежно находится в ситуации, когда должен выбирать наилучший вариант действий;
- выбирая наиболее выгодные с его точки зрения варианты использования ресурсов, человек руководствуется предпочтениями и ограничениями. Формирование субъективных предпочтений экономического человека лежит за пределами исследования экономической науки. Основные ограничения, которые испытывает человек — это его доход и цены необходимых благ и услуг;

---

<sup>17</sup> Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 185.

- человек имеет возможность оценивать возможные варианты действий по использованию доступных ресурсов, т.е. возможные варианты выбора являются сравнимыми;

- в процессе выбора человек руководствуется собственными интересами. Эти интересы могут включать благополучие близких ему людей, но никак не благополучие контрагентов по сделке;

- информация, находящаяся в распоряжении «экономического человека», ограничена и ее получение требует издержек;

- в итоге, «выбор экономического человека является рациональным в том смысле, что из известных вариантов выбирается тот, который, согласно его мнению или ожиданиям, в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям, или, что то же самое, максимизировать его целевую функцию»<sup>18</sup>.

Г. Беккер — один из основоположников концепции человеческого капитала использовал экономический подход к человеческому поведению, методологической основой которого является «человек экономический». Как отмечал Г. Беккер: «Хотя своеобразие «экономического» подхода к человеческому поведению едва ли подлежит сомнению, но не так-то легко определить, что же именно отличает его от социологического, психологического, антропологического, политического и даже генетического подходов»<sup>19</sup>.

Отличительные признаки экономического подхода к человеческому поведению в соответствии с положениями Г. Беккера:

1. Максимизирующее поведение, которое рассматривается в аспекте максимизации индивидом полезности или богатства. При этом предполагается, что предпочтения индивидов заметно не изменяются во времени и не слишком отличаются у богатых и бедных, а также у людей, при-

---

<sup>18</sup> Автономов В. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 11.

<sup>19</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г.С. Беккер // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 1. С. 24.

надлежащих к разным обществам и культурам. Поскольку данное поведение осуществляется в рыночных условиях, то в конечном итоге поведения индивидуумов становятся взаимосогласованными.

2. Стабильность предпочтений распространяется на отношения людей к основополагающим объектам их выбора, как то здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, что позволяет иметь надежную основу для предопределения реакций индивидуумов на те, или иные изменения.

3. Неполнота информации и наличие транзакционных издержек. Получение полной информации сопряжено с большими издержками, поэтому неполнота информации предполагает рациональное накопление дорогостоящей информации. В связи с этим подход к полноте информации определяется степенью значимости принимаемых решений.

4. Экономический подход не предполагает непременно осознание субъектами своего стремления к максимизации поведенческой функции или возможности вербализации причин устойчивых стереотипов в своем поведении.

5. Отсутствие концептуальных разграничений между важными и малозначащими решениями или же между решениями людей с неодинаковым достатком, образованием или социальным происхождением.

Таким образом, по мнению Г. Беккера, «...экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению — в условиях денежных или теневых, вмененных цен, повторяющихся или однократных, важных или малозначащих решений, эмоционально нагруженных или нейтральных целей; он применим к поведению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся»<sup>20</sup>. Универсальность подхода Г. Беккера к различным сторонам жизнедеятельности человека подтверждается его разработками в области эко-

---

<sup>20</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 1. С. 30.

номической теории дискриминации, теории человеческого капитала, теории потребления, экономики преступности, экономики семьи. Особо выделяется вклад Г. Беккера в разработку теории человеческого капитала в аспекте микроэкономических оснований этой теории. Модель, разработанная Г. Беккером в работе «Человеческий капитал» стала основой для последующих исследований в этой области.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления**

1. Каковы основные черты модели человека в работах И. Бентама.
2. В каких сферах человеческой жизни, согласно подходу Г. Госсена человек стремится к максимизации наслаждений. Как это проявляется в сфере экономики?
3. Раскройте содержание методологических предпосылок маржиналистского подхода к поведению человека.
4. Что понимается маржиналистами под равновесным подходом применительно к человеческому поведению?
5. Чем обуславливается ограничение свободы поведения человека со стороны государства в подходе классиков экономической теории к поведению человека?
6. Раскройте предпосылки построения модели «homo economicus» А. Смитом.
7. Что понимается Д. Рикардо под образцом рационального экономического поведения человека?
8. Сопоставьте направления изменений исходной модели «homo economicus» представителями различных школ экономической науки.
9. Сравните направления изменений исходной модели «homo economicus» представителями различных школ экономической науки с положениями классического подхода.
10. В какой сфере жизнедеятельности человека, согласно подходу А. Маршалла, человек ведет себя наиболее рационально?
11. Почему, по мнению А. Маршалла, выводы экономистов, сделанные с помощью рационалистической модели, являются в большей части верными?
12. Какова суть психологических законов Дж.М. Кейнса? Как они отражают поведение «человека экономического»?

13. В чем состоят отличия представлений о человеческом поведении Дж.М. Кейнса от представлений неоклассиков?

14. Почему Г. Саймон считает, что теория рационального выбора недостаточна для целей экономического анализа?

15. Раскройте содержание трех форм рациональности. Какая из них в наибольшей степени соответствует модели «*homo economicus*»?

16. На основании каких предпосылок представители неоклассической экономической школы описывают следование индивидуума собственным интересам?

17. Что понимается под оппортунизмом О. Уильямсоном?

18. Приведите примеры из собственной жизни, подтверждающие подход к оппортунизму О. Уильямсона.

19. Почему, на ваш взгляд, общественные стандарты и нормы выступают в роли внутренних ограничений поведения человека?

20. Почему человек экономический постоянно находится в ситуации выбора? Охарактеризуйте данное положение, используя собственный опыт.

21. Раскройте сущность предпочтений и ограничений человека экономического. В какой степени вы сталкиваетесь с данными положениями в различных аспектах своей жизнедеятельности.

22. Почему в процессе рационального поведения человек не может беспокоиться о благополучии контрагентов по сделке?

23. Что понимается под рациональным поведением в неоклассической теории?

24. Какие предпочтения не слишком отличаются у богатых и бедных, а также у людей, принадлежащих к разным обществам и культурам? Приведите примеры, подтверждающие данное положение.

25. Как вы понимаете термин «стабильность предпочтений»?

26. Почему использование неполной информации соответствует сущности рационального поведения?

27. В какой степени человек, осуществляющий рациональное поведение, должен осознавать цель данного поведения и уметь выразить ее вербально?

### **Тесты для самопроверки**

1. *Направления изменений исходной модели «homo economicus»:*

а) связаны с тем, что использовать всю информацию невозможно;

б) учет того, что решения приходится принимать отчасти на основе опыта и интуиции;

в) связаны с тем, что человек может быть полностью информирован при принятии решений;

г) человек может стремиться к покою, поэтому экономит усилия, осуществляя рациональное поведение.

## 2. Направления изменений исходной модели «*homo economicus*»:

а) рассмотрение в качестве мотивов поведения элементов психологического и социального характера;

б) уточнение положений только рационального аспекта;

в) учет того, что человек осуществляет не оптимальный выбор;

г) учет того, что человек не может использовать всю возможную информацию.

## 3. Отметьте два положения, относящиеся к предпосылкам классической модели «*homo economicus*»:

а) действия человека определяются стремлением к собственной выгоде;

б) действия человека определяются альтруизмом;

в) человек обладает некоторыми знаниями о направлениях удовлетворения своих потребностей.

## 4. Действия человека определяются альтруизмом — предпосылка модели человека экономического.

а) верно;

б) неверно.

## Список рекомендуемой литературы

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

3. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г.С. Беккер // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 1.

4. История экономических учений: учеб. пособие / В.С. Автономов, О.И. Ананьин, С.А. Афонцев и др.; под ред. В.С. Автономова, О.И. Ананьина, Н.А. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2001.

5. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. / А. Маршалл. М.: Прогресс, 1993. Т.1.
7. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г.А. Саймон // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: Соцэкгиз, 1935. Т. 1.
9. Шаститко А.Е. Фридрих Хайек и неoinституционализм / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. 1998. № 6.
10. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории: учеб. пособие / А.Е. Шаститко. М.: ИНФРА-М, 2006.
11. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // THESIS. 1993. № 3.

## **2. КОНЦЕПЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА — ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

---

Разработка концепции человеческого капитала показала ценность такого отправного момента как производительные способности человека, оцениваемые в экономическом аспекте.

Повышение значимости производительных сил человека корреспондируется с прогрессивным развитием человеческого общества и происходит всегда в конкретной социально-экономической форме, адекватной степени зрелости общества, а также уровню его целесообразной организации. Особую значимость производительные силы человека приобретают в периоды изменения моделей экономического и социального развития общества, когда заметно возрастает востребованность качественно новых производительных сил человека.

Концепция человеческого капитала, методологической основой которой является подход с позиции «человека экономического», предлагает аналитическую рамку для изучения производительных способностей человека и их актуализацию в условиях современной экономики.

### **2.1. Исторический аспект формирования теории человеческого капитала**

Уильяму Петти обычно приписывается честь одного из первых экономистов, кто подчеркнул важную роль человека и его способностей в национальном богатстве страны. Население страны с приобретенными знаниями и способностями является не только основным источником дохо-

дов государства, но требует и определенных расходов. Для того чтобы определить целесообразность траты денежных средств из государственной казны, в своей работе «Трактат о налогах и сборах» У. Петти попробовал произвести подсчет необходимого количества людей разных профессий, как-то: врачей, юристов, священников и т.п., таким образом определяя основные институты, влияющие на формирование необходимого стране человеческого капитала.

Дальнейшее развитие идея о наиболее эффективном использовании знаний и навыков человека получила в работах самого знаменитого представителя классической школы — Адама Смита. Способности человека, считал он, являются частью основного общего капитала и их приобретение связано с некоторыми издержками, однако впоследствии эти издержки будут компенсироваться, так как приобретенные способности будут использоваться с целью получения дохода.

Подход К. Маркса к оценке человеческих способностей, с одной стороны, аналогичен подходу А. Смита (производительные способности людей являются главным действительным богатством общества). С другой стороны, подход К. Маркса специфичен с позиции характеристики положения о том, в руках у кого находится рабочая сила: рабочая сила в руках рабочего является товаром, в качестве капитала она функционирует после продажи, в руках капиталиста, во время самого процесса производства. Взгляды К. Маркса на природу производительных сил человека были обусловлены конкретной исторической ситуацией (кризис раннего капитализма) и классовым подходом к анализу.

Имя А. Маршалла обычно является последним в списке экономистов, внесших вклад в развитие идеи об изучении производительных способностей человека, до оформления теории в современном виде. Считается, что в своем труде под названием «Принципы экономической науки» он оценил исследования в этом направлении как бесперспективные: «...хотя Маршалл знал о теории человеческого капитала и кратко описал ее качества, он признал ее нереа-

листичной»<sup>21</sup>. Дело в том, что авторитет Маршалла среди экономистов был достаточно значим, и после того, как его позиция стала известна «...интерес буржуазных экономистов того времени к категории «человеческих агентов производства» почти пропал и широко развернутые до этого исследования пошли на убыль»<sup>22</sup>. Известный исследователь истории развития экономической мысли М. Блауг пишет, что Маршалл «убил тот интерес к данной проблеме, который неуклонно развивался за рамки основного направления ортодоксальной экономической науки. Он отверг идею о человеческом капитале как нереалистичную, и считается, что его судейский авторитет ответственен за увядание этой идеи»<sup>23</sup>. Как бы то ни было, но после выхода в свет этого труда А. Маршалла, интерес к изучению человеческого капитала значительно снизился, и практически никаких значимых исследований в последующее время не проводилось.

В 30-е и 40-е годы XX столетия, в период процветания кейнсианской теории, лишь сотрудник Гарвардского университета Дж. Уолш в 1935 году в статье «Применение концепции капитала к человеку» провел исследование по вопросу о том, являются ли образование и профессиональные навыки человека капиталом, и, если да, то приносит ли он прибыль? Результатом вычислений, основанных на статистических данных о расходах на образование и будущих доходах в зависимости от его уровня, стал вывод о том, что «инвестирование в профессиональные навыки и материальный капитал происходит одинаково. В пределах этого диапазона концепция капитала может применяться к человеку»<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> Kiker B.F. Marshall on Human Capital: Comment / B.F. Kiker // The Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76, iss. 5. P. 1090.

<sup>22</sup> Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. Критический очерк / В.С. Гойло. М.: Наука, 1975. С. 24.

<sup>23</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. Пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело Лтд, 1994. С. 80.

<sup>24</sup> Walsh J.R. Capital Concept Applied to Man / J.R. Walsh // The Quarterly Journal of Economics. 1935. Vol. 49, iss. 2. P. 285.

В современном виде теория человеческого капитала сформировалась в конце 50-х–начале 60-х годов XX века. Роль «первооткрывателя» данной теории в ее современном виде принадлежит Т. Шульцу, который в 1960 году опубликовал статью «Формирование капитала образования», где были сформулированы основные положения теории человеческого капитала. Почти в то же самое время разработкой основ теории человеческого капитала занимался Г. Беккер. В 1962 году увидела свет его статья «Инвестиции в человеческий капитал», а в 1964 году был опубликован фундаментальный труд под названием «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ». В 1992 году Г. Беккер был удостоен Нобелевской премии по экономике за «распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение». Именно в своем современно звучании теория человеческого капитала трактует человеческие способности как капитал, применяя неоклассический анализ не только к экономическим, но и к социальным аспектам деятельности человека.

Становление теории человеческого капитала как самостоятельного течения мировой экономической мысли в начале 60-х годов XX века, усиление внимания в настоящее время.

Исследователи, которые начали разрабатывать теорию человеческого капитала в ее современном виде: Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Минцер, Б. Вейсброд, Л. Туроу, У. Боуэн, М. Фишер, Дж. Вэйзл.

Оценка поведения человека с единых позиций экономического подхода к человеческому поведению позволила определить человеческий капитал как «...меру сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком способностей и качеств, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов»<sup>25</sup>. Используемая модель человека позволяет клас-

---

<sup>25</sup> Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999. С. 97.

сикам трактовать поведение человека в отношении собственных способностей, знаний и навыков как рациональное, т.е. в течение жизни человек стремиться к повышению уровня доходов, который достигается путем инвестиций в образование, здравоохранение, подготовку на производстве, миграцию, информационный поиск, рождение и воспитание детей.

В рамках теории признается, что формирование человеческого капитала подобно накоплению физического или финансового капитала и требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем.

Особенности современной теории человеческого капитала:

- применение экономического подхода к анализу разнообразных явлений человеческой деятельности;
- переход от анализа текущих показателей жизнедеятельности человека к показателям, охватывающим весь жизненный цикл;
- выделение инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда;
- рассмотрение человеческого времени как основного экономического ресурса.

Фонды человеческого капитала, образующие его определенный запас, существуют потенциально, независимо от того, используются они в данный момент или нет. Фонды преобразуются в активы, если они активно функционируют в производстве и генерируют доходы.

Фонды человеческого капитала

- фонды образования;
- фонды подготовки на производстве;
- фонд здоровья;
- фонд мобильности;
- фонд обладания экономически значимой информацией;
- фонд воспроизводства человека.

Важное значение в теории человеческого капитала имеет понятие инвестиций. «Инвестиции в человеческий капи-

тал — это любое действие, которое повышает квалификацию и способности и, тем самым, производительность труда рабочих. Затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы, или издержки, осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем»<sup>26</sup>. К основным видам инвестиций в человеческий капитал относятся расходы на образование, здравоохранение и мобильность.

Оценка инвестиций в человеческий капитал происходит с помощью внутренних норм отдачи. Они подобны нормам прибыли на капитал и позволяют оценивать эффективность инвестиций в человека, прежде всего в области образования и производственной подготовки.

«Теоретики человеческого капитала исходят из представления, что при вложении средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая соответствующие выгоды и издержки. Подобно обычным предпринимателям, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций (процентами по банковским депозитам, дивидендами по ценным бумагам и т.д.). В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении учебы, либо о ее прекращении. Нормы отдачи выступают, следовательно, как регулятор распределения инвестиций между различными типами и уровнями образования, а также между системой просвещения в целом и остальной экономикой. Высокие нормы отдачи свидетельствуют о недоинвестировании, низкие — о переинвестировании»<sup>27</sup>.

Роль и место человека как носителя производительных сил в форме человеческого капитала в системе сложных общественных отношений не являются однозначными, пос-

---

<sup>26</sup> Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. М.: Республика, 1992. Т. 2. С. 171.

<sup>27</sup> Капелюшников Р.И. Теория человеческого капитала / Р.И. Капелюшников // <http://libertarium.ru/libertarium/10624>. 2001. 24 апр.

кольку он играет различные социальные и экономические роли, выполняет разнообразные функции.

## **2.2. Оценка роли и места человеческого капитала в аспекте разных форм современной экономики**

Современная экономика является весьма сложным и неоднозначно трактуемым явлением, используются различные подходы для характеристики и выявления ее сущности и основных черт. Можно выделить несколько форм современной экономики, степень обоснованности и разработанности которых различна. На наш взгляд, эти формы в большей степени обусловлены ролью и местом человеческого капитала.

Например, современное общество уже традиционно рассматривается как постиндустриальное. Одной из характерных черт экономики, соответствующей постиндустриальному обществу является ведущая роль третичного сектора (сферы услуг), что проявляется в снижении относительной значимости первичного и вторичного секторов в совокупной рабочей силе развитых стран и в объеме ВВП.

Термин «информационная экономика» был введен в научный оборот американским исследователем М. Поратом в середине 70-х годов XX века. Им обозначался кластер отраслей, производящих современные базы данных и средства, обеспечивающие их функционирование и применение. Для информационной экономики определяющим производительным ресурсом выступает информация, а в структуре занятых преобладают работники умственного труда.

В экономике знания важнейшим производственным ресурсом становится не просто информация, а информация, освоенная человеком, т.е. превращенная в знания. Обеспечение роста и конкурентоспособности в рамках экономики знаний обеспечивается созданием, распространением и применением знаний в виде высокотехнологичной продукции и услуг. Знания выступают значимым ресурсом для всех отраслей, секторов и всех участников экономических процессов.

Таким образом, формирование «экономики знания» связано с тем, что различия в экономическом развитии стран в меньшей степени связаны с количеством имеющихся природных ресурсов, а в большей степени связаны со способностью повышать качество человеческого капитала, т.е. со способностью создавать новое знание и воплощать его в используемых способах организации и технологии производства. Показателями роста значимости данного параметра является рост доли нематериальных активов в производительном капитале на мезоуровне и в ВВП на макроуровне.

Новая экономика представляет собой понятие, трактуемое в начале 80-х годов XX века как экономика, в рамках которой ведущая роль переходит к производству услуг, а не материальных товаров в 90-х годах стало обозначать совокупность отраслей отличающихся наличием высокотехнологичных элементов.

И, наконец, экономика свободного времени формируется в результате трансформации общества высокой производительности и благосостояния в общество свободного времени. В этих условиях, жизнь воспринимается как развлечение, а работа служит всего лишь средством для ее организации. Свободное время трактуется как экономическое благо, доступ к которому ограничен и которое обладает определенной полезностью. Экономика свободного времени характеризуется особой ролью деятельности в сферах, обеспечивающих проведение свободного времени и возрастанием полезности от него. По мнению некоторых исследователей «Основой развития человечества может быть только создание достаточного количества материальных и духовных благ в натуральной форме (включая и благо «свободное время»)»<sup>28</sup>.

Следовательно, для занятия всеми видами деятельности, включая как трудовую, так и досуговую требуется развитый человеческий капитал.

Изложенные выше положения представлены в табл. 2.1.

---

<sup>28</sup> Каменецкий В.А. Капитал (от простого к сложному) / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. С. 191.

Таблица 2.1

**Связь форм современной экономики и оценки роли и места человеческого капитала**

Формы современной экономики, встречающиеся в литературе		Подход к оценке роли и места человеческого капитала
наименование	авторы	
1. Экономика, соответствующая постиндустриальному обществу	К. Кларк, Ж. Фурастье, Д. Белл	Оценка роли и места человеческого капитала проистекает от качественно нового характера человеческой деятельности и возрастания ее значимости в рамках сферы услуг. Существенными характеристиками этого типа экономики являются, по мнению Д. Белла, — «...снижение роли материального производства и развитие сектора услуг и информации, иной характер человеческой деятельности, изменившиеся типы вовлекаемых в производство ресурсов, а также существенная модификация существующей социальной структуры» <sup>29</sup>
2. Информационная экономика	М. Порат, Т.П. Николаева	«Отличительными особенностями информационной экономики является то, что определяющим производительным ресурсом здесь выступает информация в том или ином виде, а в структуре занятых преобладают работники умственного труда» <sup>30</sup> , поскольку, согласно подходу Г. Громова, информационные ресурсы на которых базируется информационная экономика «...есть непосредственный продукт интеллектуальной деятельности наиболее квалифицированной и творчески активной части трудоспособного населения» <sup>31</sup> . Предполагается особая характеристика производительных способностей человека, образующих фонды человеческого капитала

<sup>29</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. М.: Академия, 1999.

<sup>30</sup> Николаева Т.П. Основы информационной экономики / Т.П. Николаева. СПб.: ООО «ЛЕКС СТАР», 2001. С. 6.

<sup>31</sup> Там же. С. 21.

Продолжение табл. 2.1

Формы современной экономики, встречающиеся в литературе		Подход к оценке роли и места человеческого капитала
наименование	авторы	
3. Новая экономика	М. Келли, М. Кастельс, И.А. Стрелец	В новой экономике «...складывается ситуация, в которой наряду с ростом значения такого фактора как человеческий капитал, представляемого в моделях экономического роста как нематериализованный технический прогресс, значение материализованного технического прогресса отнюдь не уменьшается» <sup>32</sup> . Однако материализованный технический прогресс базируется на активном участии человеческого капитала
4. Экономика свободного времени	Данная форма современной экономики пока еще является не разработанной экономической концепцией	Предпосылкой для формирования и развития экономики свободного времени является высокоразвитое производство товаров и услуг, базирующееся, в числе прочего, на состоянии такого ресурса как человеческий капитал. Экономика свободного времени базируется на высоком уровне развития человеческого капитала, позволяющего получать сравнительно высокую полезность от свободного времени
5. Экономика знания или экономика, основанная на знаниях	Ж. Сапир, Д. Куа, Т. Сакайя	Место и роль человеческого капитала определяются возможностями его носителя формировать новые знания и на их основе создавать материальные и нематериальные ценности. «Я полагаю, что ныне мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знанием, и именно поэтому я называю этот этап обществом, базирующимся на знанием создаваемых ценностях (knowledge-value based society)» <sup>33</sup>

<sup>32</sup> Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. М.: Издательство «Экзамен», 2003. С. 152–153.

<sup>33</sup> Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Академия, 1999. С. 348.

Формы современной экономики, встречающиеся в литературе		Подход к оценке роли и места человеческого капитала
наименование	авторы	
6. Интеллектуальная экономика	Л. Эдвинсон, М. Мэлоун, Т. Стюарт	Поскольку интеллектуальный капитал непосредственно связан с человеческим капиталом, то их формирование связано с определенными инвестициями. «В так называемой интеллектуальной экономике упор делается на интенсивные инвестиции в человеческий капитал и в информационные технологии» <sup>34</sup>

С определенной точки зрения все отмеченные выше формы современной экономики можно рассматривать как проявления экономики человеческого капитала, поскольку в любой из этих форм основным ресурсом выступает наличие человеческих способностей к получению информации, переработке ее в знания и использовании его в производительной деятельности и в рамках свободного времени. В настоящее время это проявляется в рамках всех профессиональных групп, в частности, в США квалифицированные рабочие составляют примерно 50% работающего населения, а в Германии — 45%<sup>35</sup>.

Таким образом, состояние человеческого капитала определяет сущность форм современной экономики как таковых, а также их специфику в рамках отдельных стран, что влияет, в числе прочего, на экономический рост и конкурентоспособность национальных экономик.

<sup>34</sup> Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Академия, 1999. С. 435.

<sup>35</sup> Шкель Т. Кто на смену? / Т. Шкель // Российская газета. 2007. 31 янв. № 19. С. 3.

### **2.3. Взаимосвязь человеческого капитала и развития современной экономики**

В литературе выделяется несколько форм современной экономики, степень обоснованности и разработанности которых различна. В рамках отмеченных в разделе 1.2 форм экономик для занятия всеми видами деятельности, включая и трудовую, и досуговую требуется развитый человеческий капитал.

В современных условиях человеческий капитал можно рассматривать главным фактором экономического развития. Об этом свидетельствует, в частности, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), состояние которого выше в более развитых странах.

Отчет ООН по развитию человеческого потенциала за 2005 год свидетельствует, что ИРЧП во всех странах мира растет за исключением некоторых стран постсоветского пространства и Африки. Индекс РЧП меньше 0,5 показывает низкий уровень развития человеческого потенциала. 30 из 32 стран с таким индексом расположены в Африке, остальные страны — Гаити и Йемен. Индекс РЧП больше 0,8 показывает высокий уровень развития человеческого потенциала.

К странам с лучшим ИЧРП (от 0,878 до 0,963) относятся: Норвегия, Исландия, Австралия, Люксембург, Канада, Швеция, Швейцария, Ирландия, Бельгия, США, Япония, Нидерланды, Финляндия, Дания, Великобритания, Франция, Австрия, Италия, Новая Зеландия, Германия, Испания, Гонконг (территория Китая), Израиль, Греция, Тайвань (Китай), Сингапур, Словения, Португалия, Южная Корея, Кипр, Барбадос.

Россия занимает 62 место с индексом ИРЧП = 0,795. В 1992 году Россия занимала 52 место, 1995 году — 114, в 2003 году — 62.

С одной стороны, человеческий капитал по своей сути — это результат биологического развития, но с другой стороны — это результат социального прогресса общества, поэто-

му человек становится носителем человеческого капитала примерно на рубеже 14–18 лет и развивается дальше как под воздействием требований социально-экономической среды, так и под воздействием собственных мотиваций, определяющих реализацию экономической (природной) способности индивидов к развитию.

В этом процессе заметную роль играют здоровье, образование, состояние и возможности миграции и воспроизводства человеческого капитала, которые рассматриваются как фонды человеческого капитала; соответственно, фонд «здоровье», фонд «миграция», фонд «образование», фонд «воспроизводство».

Состояние данных фондов зависит от ряда факторов. В свою очередь, состояние фондов человеческого капитала, определяемое влиянием факторов, характеризует состояние современной экономики (рис. 2.1).



*Рис. 2.1. Роль фондов человеческого капитала в развитии современной экономики*

***Влияние фонда «здоровье»  
на развитие современной экономики***

В истории социально-политической мысли были попытки представить здоровье в системе социально — экономических отношений. Так, В.Петти в своей «Политической арифметике»(1699) и Ф. Кенэ в работе «Люди» (1757) отмечали, что могущество государства находится в прямой зависимости от состояния его граждан. Е. Чедвик впервые отметил необходимость затрат на здоровье. Его доклад о санитарных условиях рабочих в Великобритании (1842) — первая попытка связать здоровье с экономикой. Социал-утописты Т. Мор, К. Сен-Симон, Ш. Фурье, Р. Оуэн говорили о таком обществе, которое обеспечило бы прекрасное здоровье как одну из основ свободного, производительного труда. К. Маркс писал «Человек сам является основой своего материального, как и всякого иного осуществления им производства ... В этом смысле можно действительно сказать, что все человеческие отношения и функции, в какой бы форме и в чем бы они не проявлялись, влияют на материальное производство» (Т. 26. С. 263).

В последние годы все более осознается факт, что здоровье и экономическое развитие стран тесно взаимосвязаны. Неслучайно, еще в 2000 году Всемирная организация здравоохранения создала комиссию для изучения роли здоровья в экономическом развитии и для разработки предложений по дальнейшим мерам в области решения проблем здоровья населения, которые занимают важное место в международном здравоохранении. Принимается во внимание, в частности, что страдающие от болезней, особенно хронических, или их последствий, не могут эффективно работать. Вследствие этого относительно сокращаются как доходы, так и сбережения. Однако, взаимосвязь здоровья с доходами и сбережениями как на макро- так и микроуровнях является неоднозначной для разных стран в разные периоды их развития. Это обусловлено, во-первых, различной трактовкой понятия здоровья, а во-вторых, действием многих, нередко разнонаправленных факторов.

Исходно здоровье трактуется как естественное состояние организма, характеризующееся его уравновешенностью с окружающей средой и отсутствием каких-либо болезненных изменений. Некоторые авторы определяют здоровье как полное существование человека, в результате которого его жизнь и деятельность воспринимаются им как естественное саморазвитие присущих ему свойств и качеств.

В преамбуле Устава Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) имеется следующее определение: «Здоровье — это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствия болезней и физических дефектов».

В данном определении обращается внимание на то, что здоровье проявляется в разных аспектах: физическом, душевном и социальном.

При этом физическое благополучие рассматривается как способность человека в полном объеме выполнять свои трудовые функции. Полное душевное благополучие зависит от пола, возраста человека, сочетания его социальных факторов в виде ценностных ориентиров, интересов, стремлений и пр. Имеют значение и биологические особенности человека такие, как характер, темперамент, адекватность реакций и пр. Определяющими в обеспечении полного душевного благополучия являются социальные факторы. Полное социальное благополучие отражает место и роль человека в обществе, степень удовлетворения его потребностей, достаточность уровня жизни и пр.

Опираясь на понятие «социальное благополучие», ВОЗ на Всемирной ассамблее здравоохранения в 1981 году была принята концепция достижения к 2000 году всеми жителями земли такого уровня здоровья, который позволил бы им вести продуктивный в социальном и экономическом плане образ жизни.

В определении понятия здоровья главным образом имеется в виду здоровье индивида. Вместе с тем, в научных исследованиях, ставящих задачу оценить здоровье населения, для выявления закономерностей используется понятие

«общественное здоровье», под которым понимают изменяющуюся совокупность индивидуальных уровней здоровья членов общества, которая, с одной стороны, отражает степень вероятности для каждого человека достижения максимального уровня здоровья и творческой работоспособности на протяжении максимально продленной индивидуальной жизни, а с другой — характеризует жизнеспособность всего общества как социального организма и возможности его непрерывного гармонического роста и социально — экономического развития.

Таким образом, совокупность индивидуальных уровней здоровья членов общества как составляющая общественно-го человеческого капитала является одним из важнейших условий эффективного функционирования национальной экономики.

Неоднозначность трактовки понятия здоровье затрудняет как возможности количественной оценки состояния здоровья, так и моделирование производства человеческого капитала в аспекте здоровья. «По данным экспертов Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), здоровье человека на 50–52% зависит от образа жизни, на 20–22% от наследственности, на 18–20% — от состояния окружающей среды, на 7–12% — от системы здравоохранения»<sup>36</sup>.

К этим общим факторам добавляются частные, имеющие значимость для населения определенных стран и регионов в определенные периоды их развития:

1. Экономический статус индивида. «Например, в России середины 90-х годов население, занимавшее место в нижней половине шкалы по экономическому статусу, имело наименее благоприятные показатели здоровья.

Неравенство в жизненных стандартах определяет неравенство возможностей в использовании эффективных мер

---

<sup>36</sup> Костин А.И. Демографические проблемы и здоровье человека в политике глобальных изменений / А.И. Костин // Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 12: Политические науки. 2005. № 4. С. 58.

и способов в борьбе с возникающими отклонениями от здоровья»<sup>37</sup>.

2. Психофизиологическое состояние человека. «Уже общепризнанно, что длительное состояние страха, неуверенности, низкая самооценка, социальная изоляция, невозможность принимать решения и контролировать ситуацию на работе и дома оказывают серьезное влияние на здоровье: вызывают депрессию, повышают предрасположенность к инфекционным заболеваниям, диабету, высокому уровню холестерина в крови, сердечно-сосудистым заболеваниям»<sup>38</sup>.

3. Природно-биологические факторы: ландшафт, климат, состояние флоры и фауны. В строго медицинском смысле под здоровьем понимают «качество жизнедеятельности человека, характеризующееся совершенной адаптацией к воздействию на организм факторов естественной среды обитания, способностью к деторождению, с учетом возраста и адекватностью психического развития, обеспечиваемое нормальным функционированием всех органов и физиологических систем организма при отсутствии прогрессирующих нарушений в структуре органов и проявляющиеся в состоянии физического и духовного благополучия индивидуума при различных видах его активной, в частности, трудовой деятельности»<sup>39</sup>.

4. Культурные факторы: гендерные установки по отношению к здоровью, место проживания, стиль жизни, традиции, привычки.

5. Свободное время, которое может использоваться целенаправленно для формирования человеческого капитала (так называемый здоровый образ жизни).

Важность здоровья в аспекте обеспечения адекватного состояния человеческого капитала определяется влиянием здоровья на ряд экономических показателей:

---

<sup>37</sup> Батенева Т. Состояние здоровья народа точно отражает его доходы / Т. Батенева // Известия. 2005. 25 февр.

<sup>38</sup> Там же.

<sup>39</sup> Малая медицинская энциклопедия. Т. 2. М., 1991. С. 224.

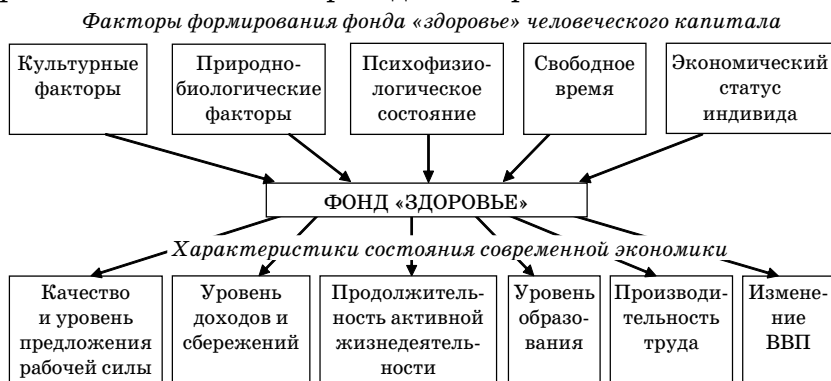
• уровень и качество предложения рабочей силы. Безусловно, крепкое здоровье — несомненный козырь на рынке труда для каждого вида деятельности (требующего соответствующих образования, квалификации), и люди используют его согласно своим возможностям и притязаниям. Вторая и третья работы могут являться показателем востребованности человека на рынке труда, что вселяет в него оптимизм. А это стоит расценивать как положительный психологический фактор, способный в некоторой степени гасить негативный эффект физической усталости;

- изменение ВВП;
- производительность труда;
- уровень образования;
- уровень доходов и сбережений.

Сохранение определенного уровня здоровья помимо времени требует определенных дополнительных затрат, что, при прочих равных условиях, сокращает доходы и сбережения.

В системе ценностей в развитых странах здоровье как ценность приобретает растущую значимость как на индивидуальном, так и общественном уровне.

Влияние факторов на формирование фонда «здоровье» человеческого капитала и обусловленное им состояние современной экономики приведены на рис. 2.2.



*Рис. 2.2. Влияние фонда «здоровье» человеческого капитала на состояние современной экономики*

### ***Влияние фонда «образование» на развитие современной экономики***

Получение адекватной информации о качестве имеющихся способностей и предрасположенностей индивида к определенным видам деятельности непосредственно сказывается на уровне развития имеющихся способностей. При прочих равных условиях, максимизация полезности прямо зависит от использования групп способностей, определяющих предрасположенность индивида к определенным видам деятельности.

Неслучайно некоторые исследователи считают, что «если у человека существует предрасположенность к определенному виду деятельности, о которой он, может быть, даже не подозревает, то не воспользоваться такой информацией было бы непростительно. Эта кажущаяся «мелочь», осуществляемая на очень важной стадии выбора пути, может на самом деле дать экономический эффект, не сравнимый с эффектом от любых инвестиционных мероприятий, потребовавших таких же затрат»<sup>40</sup>.

В процессе обучения развивается одна или несколько групп способностей, связанных с самим учебным процессом, что, как правило, завершается с окончанием учебного процесса. Повышение качества человеческого капитала предполагает перманентный процесс обучения, что непосредственно является условием развития экономики знаний и информационной экономики.

Кроме того, получение соответствующих результатов от человеческого капитала предполагает своевременное использование такой характеристики, как объем знаний. Неслучайно, некоторые исследователи отмечают, что «все современные компании конкурируют на основе знаний, но знания недолговечны. К ним нужно относиться как к молоку, на них нужно ставить дату выпуска. Если вы их вовремя не используете, они скиснут и станут бесполезными»<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup> Каменецкий В.А. Капитал (от простого к сложному) / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. С. 188.

<sup>41</sup> Нордстрем К.А. Бизнес в стиле фанк / К.А. Нордстрем, Й. Риддерстале. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002. 279 с.

Кроме того, необходимо различать роль формального образования и самообразования, поскольку последнее соотносится с целью человеческой деятельности. Данное положение непосредственно присутствует в экономике свободного времени, поскольку в ряде случаев свободное время используется для самообразования. Таким образом, и само свободное время можно рассматривать в аспекте инвестиций.

Накопление человеческого капитала связано не только с возрастающим уровнем дохода, но и с возрастающими объемами биологического человеческого капитала. Исследования демографов показывают, что у высокообразованных по возрастной смертность заметно ниже, чем у других. Повышение среднего уровня образования — заметный фактор роста средней продолжительности жизни.

Исследования американских ученых Гарвардской медицинской школы показали зависимость продолжительности жизни от уровня интеллекта. Медики исследовали 862 человек, у которых в детстве IQ был выше 135. В этой группе смертность снижалась обратно пропорционально уровню интеллекта. У тех людей, чей IQ достигал 150, она была ниже на 44%, чем у обладателей IQ, равного 135. Однако зависимость прекращается, когда IQ превышает показатель 163<sup>42</sup>.

На рис. 2.3 показаны факторы формирования фонда «образование» человеческого капитала, а также влияние данного фонда на состояние современной экономики.



*Рис. 2.3. Влияние фонда «образование» человеческого капитала на состояние современной экономики*

<sup>42</sup> Филимонова О. Умные живут дольше / О. Филимонова // Взгляд. 2006. 19 февр.

### ***Влияние фонда «воспроизводство» на развитие современной экономики***

Объем, структура и продолжительность жизни населения непосредственно определяют направления формирования фонда «воспроизводство» человеческого капитала, а также степень эффективности использования человеческого капитала. Изменения численности и структуры населения определяются влиянием ряда факторов, в частности: социальных, экономических, биологических и географических.

Это влияние разными исследователями оценивается неоднозначно. Например, причины резкого снижения рождаемости во многих странах в 70–90-е годы XX века до конца не выяснены. Попытки объяснить его действием разных конкретных факторов (дальнейшее развитие урбанизации, рост образовательного и культурного уровня населения, снижение смертности и увеличение продолжительности жизни, постепенное отмирание традиций многодетности, изменение функций семьи, повышение социальной и территориальной мобильности населения, сохранение определенной дифференциации демографического развития различных регионов и т.п.) не убедительны, так как к одному и тому же результату неизменно приводят разные факторы и разные их сочетания в разных странах. Более вероятно, что влияние конкретных факторов на репродуктивное поведение людей — это лишь промежуточный механизм, и в их действии получают отражение более общие, системные реакции.

Например, существует мнение о том, что процессы воспроизводства могут развиваться по своим внутренним законам. В частности, существует понятие глобального демографического перехода, отражающего переход от взрывного роста к стабилизации народонаселения. Данное положение опровергает линейную зависимость роста населения от наличных ресурсов, поскольку анализ С. Капицы, результаты которого легли в основу доклада представленного Римскому Клубу в 2004 году показывает, что существует нелинейная динамика роста населения человечества, подчиняющаяся собственным внутренним силам.

В рамках экзогенного подхода, исследователи процесса воспроизводства населения предлагают различный набор факторов, влияющих на данный процесс, единого подхода к отбору факторов и к объяснению их влияния до сих пор не существует. Как показывает практика, это влияние является неоднозначным, и в условиях конкретной страны и в конкретный период может оказывать разнонаправленное действие.

На наш взгляд, формирование фонда «воспроизводство» человеческого капитала может определяться следующими факторами: рождаемость, смертность, брачность, состояние занятости и характера труда, образование, миграция; а фонд «воспроизводство» оказывает влияние на состояние современной экономики по ряду направлений, что отражено на рис. 2.4.



*Рис. 2.4. Влияние фонда «образование» человеческого капитала на состояние современной экономики*

### ***Влияние фонда «миграция» на развитие современной экономики***

Современная миграция населения представляет собой многогранное явление, влияющее на все стороны развития общества: экономика, политика, демографические процессы, национальные отношения, идеология, религия и др. Выступая в прошлом главным образом в формах кочевничества, военных и колониционных переселений, между-

народная миграция населения с развитием капиталистической системы хозяйствования приобрела новые черты. В настоящее время миграция непосредственно связана со спросом на высококвалифицированные кадры в развитых странах, что определяется потребностями экономик данных стран, бурным развитием информационных технологий, поэтому все возрастающее значение в общемировых миграционных потоках приобретает именно интеллектуальная миграция, т.е. миграция лиц, обладающих качественным человеческим капиталом. Даже традиционно закрытая для мигрантов Япония в 2001 году разрешила въезд в страну 222 тыс. иностранным специалистам.

Межгосударственная миграция рабочих и специалистов, осуществляемая в рамках мирового рынка труда, стала неотъемлемым элементом функционирования развитых экономик. Современная политика западных стран обеспечивает селективное расширение приема востребованных рынком категорий экономически активного населения, содействуя смягчению диспропорций в сложившейся структуре иммиграции, а также иностранного населения и заполнению ниш в составе национальной рабочей силы.

Миграцию можно рассматривать как один из способов формирования и реализации человеческого капитала. Например, в странах Западной Европы в дополнение к традиционным формам юридического статуса иммигрантов с 90-х годов XX века стали вводиться и новые формы: разрешения, выдаваемые молодежи для прохождения учебы и профессиональной подготовки на один-два года, приглашения специалистов по контрактам на конкретные объекты.

Поскольку человеческий капитал представляет собой результат инвестиций, то миграция может быть способом получения таких инвестиций. С другой стороны, миграция может увеличивать издержки, связанные с формированием человеческого капитала: наличие психологических издержек из-за потери контактов с друзьями и родными, из-за необходимости поддерживать связи с родственниками, ограничение доступа к культуре и общественным благам более высокого

уровня, издержки преодоления временного барьера. «В поисках работы мигранты вынуждены нести значительные затраты на переезды, но, получив работу, они сталкиваются с еще большими трудностями: дискриминацией в работе, зарплате, быту, чаще подвержены риску стать безработными. Большинство иммигрантов работают на таких рабочих местах, от которых отказываются местные жители»<sup>43</sup>.

Согласно классификации В. Бенинга<sup>44</sup>, выделяются четыре основных типа миграции:

1. Миграция неквалифицированной и полуквалифицированной рабочей силы для временной работы по контракту.

2. Миграция для постоянной работы за рубежом и с целью создания рабочих мест.

3. Циркуляция профессиональных, технических и управленческих работников, бизнесменов и лиц, занятых реализацией заграничных проектов, включающая индивидуальную миграцию профессионалов и бизнесменов по собственному усмотрению; передвижение менеджеров и технических специалистов в рамках транснациональных предприятий; перемещения высокопоставленных профессиональных, технических и управленческих специалистов наряду с квалифицированными и неквалифицированными работниками для подрядной работы, связанной главным образом со строительными проектами.

4. Миграция с целью получения профессионального образования и практической подготовки, организуемая более развитыми государствами для продвижения на зарубежные рынки и последующего использования своих технологий, оборудования, материалов, опыта работы и т.д.

Представленная типология свидетельствует о том, что миграция находится под влиянием установок владельцев

---

<sup>43</sup> Хижный Э.К. Иммиграция в страны Западной Европы: экономические, демографические и юридические аспекты / Э.К. Хижный // Россия и современный мир, 2005. № 1. С. 135.

<sup>44</sup> <http://demoscope.ru/weekly/2003/095/analit02.php#6#6>.

человеческого капитала на получение соответствующей отдачи от инвестиций в человеческий капитал.

Формирование фонда «миграция» человеческого капитала может определяться рядом факторов, а сам фонд «миграция» по некоторым направлениям может оказывать влияние на состояние современной экономики (рис. 2.5).



*Рис. 2.5. Взаимосвязь факторов формирования фонда «миграция» человеческого капитала и направлений, определяющих состояние человеческого капитала в современной экономике*

Состояние современной экономики испытывает существенное влияние человеческого капитала в разрезе разных фондов. Предпосылки и условия формирования разных форм современной экономики определяются, в числе прочего, состоянием тех или иных фондов человеческого капитала. В свою очередь, та или иная форма экономики оказывает влияние на формирование человеческого капитала, что особенно ярко проявляется в отношении формирования фонда «образование», востребованность которого существенно возрастает в условиях всех, отмеченных выше, форм экономики. Следовательно, взаимосвязь человеческого капитала и современной экономики не является причинно-следственной, а, скорее всего, взаимообуславливаемой. Можно выдвинуть гипотезу о наличии своеобразных циклов в развитии экономики с позиций состояния челове-

ческого капитала. Каждая из предложенных в литературе современных форм экономики может развиваться в рамках цикла успеха, неуспеха или посредственности в зависимости от состояния фондов человеческого капитала.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления**

1. Какова роль У. Петти в экономической оценке способностей человека?
2. Почему А. Смит включил способности человека в состав основного общего капитала страны?
3. Как К. Маркс оценивал рабочую силу в качестве капитала?
4. Какова роль А. Маршалла в развитии теории человеческого капитала?
5. Какие доводы, подтверждающие положения Дж. Уолша, вы можете привести?
6. Какие два исследователя положили начало формированию целостной теории человеческого капитала?
7. В какой степени определение человеческого капитала соответствует вашей оценке своих производительных способностей?
8. Что вы понимаете под инвестиционными аспектами в поведении агентов на рынке труда?
9. Дайте собственную оценку времени как основного экономического ресурса.
10. Какие действия человека можно рассматривать в качестве инвестиций в человеческий капитал?
11. Почему поведение учащихся и их родителей аналогично поведению предпринимателей?
12. Дайте собственную интерпретацию оценки роли и места человеческого капитала применительно к экономике постиндустриального общества.
13. Сравните оценку роли и места человеческого капитала применительно к информационной экономике и индустриальной экономике?
14. Что понимается под ролью и местом человеческого капитала применительно к новой экономике?
15. В какой степени оценка роли и места человеческого капитала применительно к экономике свободного времени согласуется с вашим поведением?

16. Дайте собственную интерпретацию оценки роли и места человеческого капитала применительно к экономике знания.

17. Почему человек становится носителем человеческого капитала примерно на рубеже 14–18 лет? В какой степени это соответствует вашей индивидуальной оценке?

18. В чем заключается вклад Е. Чедвика в развитие представлений о человеческом капитале?

19. Как связано физическое благополучие человека с характеристиками человеческого капитала?

20. Что понимается под термином «общественное здоровье»?

21. Оцените роль общих и частных факторов в сохранении здоровья на примере членов вашей семьи.

22. Проранжируйте в соответствии с собственными представлениями роль факторов формирования фонда «здоровье» человеческого капитала?

23. По каким направлениям состояние фонда «здоровье» влияет на характеристики современной экономики?

24. Проранжируйте в соответствии с собственными представлениями роль факторов формирования фонда «образование» человеческого капитала?

25. Влияет ли так называемый материнский капитал на состояние фонда «воспроизводство» человеческого капитала?

26. По каким направлениям состояние фонда «воспроизводство» влияет на характеристики современной экономики?

27. Почему миграцию можно рассматривать как один из способов формирования и реализации человеческого капитала. Приведите собственные доказательства этого положения.

28. Какие факторы влияют на формирование фонда «миграция» человеческого капитала?

### **Тесты для самопроверки**

1. Кто из исследователей разделял положение о том, что рабочая сила становится капиталом только в руках капиталиста:

а) Д. Рикардо;

в) У. Петти;

б) А. Маршалл;

г) А. Смит.

2. Человеческие способности можно рассматривать как капитал, поскольку они являются богатством человека, которое приносит доход.

а) верно;

б) неверно.

3. Человеческим капиталом могут быть только интеллектуальные способности, поскольку их приобретение требует весьма значительных затрат.

а) верно;

б) неверно.

4. Формирование человеческого капитала, как и физического, связано с сокращением текущего потребления.

а) верно;

б) неверно.

### Список рекомендуемой литературы

1. Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. Критический очерк / В.С. Гойло. М.: Наука, 1975.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. Опыт социального прогнозирования. М.: Академия, 1999. 786 с.

4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. Пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело Лтд, 1994.

5. Каменецкий В.А. Капитал (от простого к сложному) / В.А. Каменецкий, В.П. Патрикеев. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.

6. Капелюшников Р.И. Теория человеческого капитала / Р.И. Капелюшников. // <http://libertarium.ru/libertarium/10624>. 2001. 24 апр.

7. Костин А.И. Демографические проблемы и здоровье человека в политике глобальных изменений / А.И. Костин // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 12: Политические науки. 2005. № 4.

8. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999.

9. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. М.: Республика, 1992. Т. 2.

10. Николаева Т.П. Основы информационной экономики / Т.П. Николаева. СПб.: ООО «ЛЕКС СТАР», 2001.

11. Нордстрем К.А. Бизнес в стиле фанк / К.А. Нордстрем, Й. Риддерстале. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002.
12. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Академия, 1999.
13. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. М.: Издательство «Экзамен», 2003.
14. Шкель Т. Кто на смену? / Т. Шкель // Российская газета. 2007. 31 янв. № 19.
15. Батенева Т. Состояние здоровья народа точно отражает его доходы / Т. Батенева // Известия. 2005. 25 февр.
16. Филимонова О. Умные живут дольше / О. Филимонова // Взгляд. 2006. 19 февр.
17. Хижный Э.К. Иммиграция в страны Западной Европы: экономические, демографические и юридические аспекты / Э.К. Хижный // Россия и современный мир. 2005.
18. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Академия, 1999.
19. Kiker B.F. Marshall on Human Capital: Comment / B.F. Kiker // The Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76, iss. 5.
20. Walsh J.R. Capital Concept Applied to Man / J.R. Walsh // The Quaterly Journal of Economics. 1935. Vol. 49, iss. 2.

### 3. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

---

Разработка общей теории инвестиций в человеческий капитал позволила Г. Беккеру выявить ряд интересных явлений:

«1) заработки обычно повышаются с возрастом, но затухающим темпом; и темп их роста, и степень его замедления положительно связаны с уровнем образования;

2) нормы безработицы отрицательно связаны с уровнем образования;

3) в развивающихся странах фирмы, похоже, проводят в отношении своих рабочих более “патерналистскую” политику, чем в развитых;

4) молодежь чаще меняет место работы и получает более высокое образование и лучшую подготовку на производстве, чем лица пожилого возраста;

5) распределение заработков имеет положительную скошенность, особенно у специалистов и других квалифицированных работников;

6) более одаренные люди достигают более высоких уровней образования и подготовки, чем менее одаренные;

7) разделение труда ограничено размерами рынка;

8) типичный инвестор в человеческий капитал импульсивнее и потому больше подвержен ошибкам, чем типичный инвестор в физический капитал»<sup>45</sup>.

Рассмотрение процесса инвестирования в человеческий капитал предполагает, что инвестиции могут быть не только источником доходов, но и потерь. Поскольку для любых инвестиций неизбежен риск, то в отношении человеческого капитала возникает вопрос о готовности людей смириться с потерей инвестиций, а не только пожертвовать текущим потреблением ради будущих доходов.

---

<sup>45</sup> Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 51.

### 3.1. Понятие и виды инвестиций в человеческий капитал

Инвестиции в человеческий капитал — это долгосрочные вложения с целью создания производительных способностей человека для обеспечения долговременного потока доходов.

Традиционно выделяют три наиболее очевидные формы инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовку по месту работы;
- расходы на здравоохранение. Состояние здоровья каждого человека может трактоваться как его капитал, часть которого является природной (наследственной), а часть — благоприобретенной в результате затрат усилий и средств как самого человека, так и общества. Хорошее здоровья рассматривается следствием расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, качественное и целесообразное питание и т.п.
- расходы на мобильность. Благодаря этим расходам осуществляется миграция из мест с относительно низкой заработной платой в места с относительно высокой заработной платой.

На основе представленных положений выделяются следующие фонды человеческого капитала: фонд образования, фонд подготовки на производстве, фонд здоровья, фонд мобильности. Кроме того, целесообразно выделить еще двух фондов: фонд обладания экономически значимой информацией, фонд воспроизводства (табл. 3.1).

Специфические черты инвестиций в человеческий капитал:

- доходность инвестиций в человеческий капитал прямо зависит от предстоящего срока его службы;
- по мере использования человеческого капитала ценность инвестиций может возрастать;
- имеющийся человеческий капитал выступает ключевым ресурсом при его воспроизводстве в следующем поколении.

Таблица 3.1

**Направления инвестиций в формирование фондов  
человеческого капитала**

Фонды человеческого капитала	Направления инвестиций
Фонд образования	Инвестиции в образование на разных уровнях (индивид, организация, государство)
Фонд подготовки на производстве	Инвестиции в подготовку на производстве (выгодность инвестиций работодателя в человеческий капитал зависит от того, какой — общий или специфический человеческий капитал формируется, что предполагает две формы обучения на рабочем месте: общее обучение и специализированное обучение)
Фонд здоровья	Инвестиции в здоровье и здравоохранение (профилактика заболеваний, медицинское обслуживание, качественное и целесообразное питание и т.п.)
Фонд мобильности	Инвестиции в миграционные процессы (благодаря этим расходам осуществляется миграция из мест с относительно низкой заработной платой в места с относительно высокой заработной платой)
Фонд обладания экономически значимой информацией	Затраты на поиск информации о ценах и заработках, о состоянии рынка труда
Фонд воспроизводства человека	Вложения в воспитание и уход за детьми (инвестиции в воспроизводство человеческого капитала в следующем поколении)

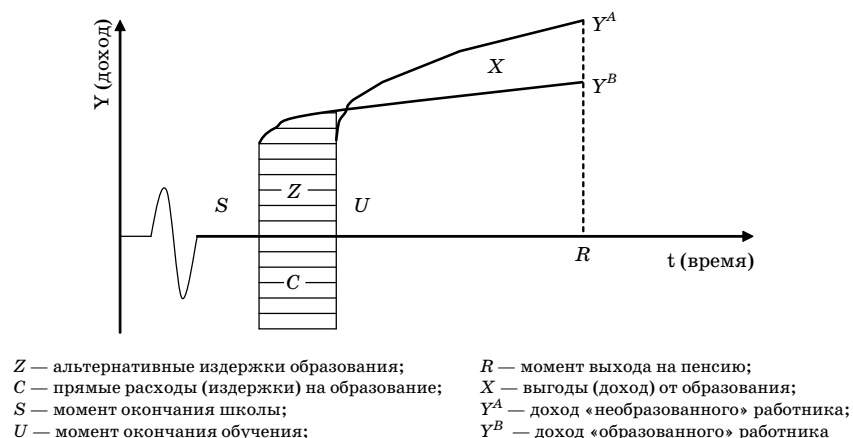
### 3.2. Инвестиции в образование на индивидуальном уровне

Простая модель инвестиций в человеческий капитал на индивидуальном уровне помогает понять, как человек принимает решение об образовании. Данная модель базируется на следующих предпосылках:

- максимизация суммарного дохода, полученного в течение всей жизни;
- прямая зависимость заработной платы от уровня образования;

- наличие полной информации о расходах на обучение и будущих доходах;
- наличие одинаковых способностей к образованию;
- уровень благосостояния не ограничивает возможности образования;
- отсутствие ограничений в предложении на рынке образовательных услуг.

В графическом виде простая модель инвестиций в человеческий капитал на индивидуальном уровне представлена на рис. 3.1.



*Рис. 3.1. Графическая модель инвестиций в человеческий капитал на индивидуальном уровне*

Решение индивидуума об образовании определяется соотношением величин  $PVB$  (стоимость будущих доходов, приведенная к настоящему моменту) и  $PVC$  (стоимость будущих издержек, приведенная к настоящему моменту).

$$PVB = \sum_{i=S}^R \frac{Y_i^B - Y_i^A}{(1+\gamma)^i}, \quad PVC = \sum_{i=S}^U \frac{C_i}{(1+\gamma)^i},$$

где  $PVB$  — приведенная к моменту  $S$  оценка суммарного дохода;

$Y_i^B$  — доход «образованного» работника в году  $i$ ;

$Y_i^A$  — доход «необразованного» работника в году  $i$ ;

$\gamma$  — индивидуальная ставка дисконтирования (она показывает разное отношение к получению размера дохода от образования в течение определенного времени. Например, для человека предпочитающего большой доход, получаемый в перспективе, ставка дисконтирования является относительно низкой. И наоборот, человек предпочитающий сиюминутные, но небольшие выгоды имеет высокую ставку дисконтирования);

$PVC$  — приведенная к моменту  $S$  оценка суммарных прямых издержек.

$C_i$  — прямые расходы на образование в году  $i$ .

Если  $PVB - PVC > 0$ , то принимается решение о получении образования.

Решение вопроса о доходности образования с помощью понятия «внутренняя норма отдачи» ( $p$ ) — конкретная норма дохода, которую можно ожидать при реализации данного инвестиционного проекта.

Доходность образования в этом случае определяется по следующей формуле:

$$\sum_{i=S}^R \frac{Y_i^B - Y_i^A}{(1+p)^i} = \sum_{i=S}^U \frac{C_i}{(1+p)^i}.$$

Если полученное из данного уравнения значение  $p > \gamma$ , то образовательный проект для индивидуума будет выгодным.

Простая модель инвестиций в человеческий капитал позволяет сделать следующие общие выводы:

- образование выгоднее для молодых людей;
- образование тем выгоднее, чем больше разрыв в заработной плате между «образованным» и «необразованным» работником;
- к продолжительной учебе более склонны люди с низкой индивидуальной ставке дисконтирования;
- молодой человек из обеспеченной семьи скорее примет решение об учебе, нежели молодой человек из семьи, не имеющей доходов.

Поскольку уровень обеспеченности семей разный, то получение образования может быть осуществлено в резуль-

тате получения кредита. В этом случае прямые издержки увеличиваются на величину банковского процента ( $r$ ). В результате решение об образовательном проекте может оказаться отрицательным. С другой стороны наличие государственных субсидий или стипендий уменьшают прямые расходы на образование, что является фактором выгоды образовательного проекта.

Расходы на обучение как инвестиции в человеческий капитал могут сопоставляться с другими видами инвестиций. Алгоритм принятия решения об инвестициях в образование в этом случае будет выглядеть следующим образом:

- $p > \gamma$  — образование в принципе выгодно;
- $\gamma > r$  — брать деньги в кредит на образование выгодно;
- $\gamma < r$  — возможности образования определяются наличием необходимого начального капитала, поскольку брать деньги в кредит на образование невыгодно;
- $p < \gamma$  — получение образования не является выгодным инвестиционным проектом.

В рамках простой модели не рассматриваются нефинансовые выгоды и образование не оценивается как потребительское благо.

С точки зрения теории человеческого капитала основные аспекты инвестирования в фонд образования на индивидуальном уровне связаны с окупаемостью этих инвестиций в течение жизни, в виде той ставки заработной платы на которую может рассчитывать индивид по результатам полученного уровня образования. Поэтому целесообразно обеспечивать получение индивидом образования на ранних этапах жизни, а именно, сразу после окончания школы, что позволит максимально увеличить срок отдачи от инвестиций. Инвестиции в образование тесно связаны с доходами семьи, и существованием института семьи как основного источника инвестиций в образование на индивидуальном уровне (в настоящее время в России 50% студентов высших учебных заведений и 35% студентов средних специальных учебных заведений оплачивают самостоятельно, более 90% семей платят за формально бесплатное обучение в шко-

ле)<sup>46</sup>. Однако распределение дохода внутри семьи подвержено влиянию многих неэкономических факторов, обеспечивая, например, в настоящее время перепроизводство специалистов экономических и юридических специальностей, несмотря на снижающуюся ставку заработной платы специалистов этого профиля и снижающийся спрос на данных специалистов. Следовательно, принятие решений в области формирования фонда образования можно объяснить с точки зрения теории рационального выбора только с учетом влияния временного фактора. Потребность рынка труда в специалистах экономического и юридического профиля сформировалась на основе их недостатка в условиях советской экономики относительно потребностей рыночной экономики первоначального этапа. Однако, хотя первоначальный спрос на эти специальности удовлетворен, институциональные рамки принятия решений об инвестициях в образование, а именно семья и институты образования реагируют медленнее, действуя в рамках установившихся норм и «моды» на специальности, что снижает доходность инвестиций и положительно не отражается на национальной безопасности страны.

### **3.3. Принятие решений об инвестировании в человеческий капитал на уровне фирм**

Рост расходов фирм на профессиональную подготовку персонала, особенно в передовых отраслях и сферах, свидетельствует о том, что фирмы проявляют хозяйственный риск. Объяснение этого в рамках теории человеческого капитала сводится к сопоставлению возросшей предельной производительности работника и возросшей предельной заработной платы.

Ситуация усложняется из-за наличия общего (перемещаемого) и специфического (неперемещаемого) человеческого

---

<sup>46</sup> Соболева И. Рыночные и нерыночные механизмы регулирования образования / И. Соболева, С. Ломоносова // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 7–8. С. 68.

капитала. Общий человеческий капитал представляет собой знания и навыки, которые могут быть использованы в рамках многих специальностей и многих рабочих мест. Как отмечает Г. Беккер: «общая подготовка способна приносить пользу во многих фирмах, а не только там, где она была получена: например, механик, прошедший курс обучения в армии, обнаруживает, что его навыки обладают ценностью для сталелитейной или авиационной отраслей, а навыки врача, стажировавшегося в какой-либо больнице, представляют интерес и для других больниц. Вероятно, в большинстве случаев подготовка на рабочем месте имеет целью повышение будущей производительности работников именно на той фирме, где она предоставлялась, однако общая подготовка увеличивает предельный продукт их труда и для множества других фирм»<sup>47</sup>.

Специфический человеческий капитал — совокупность знаний и навыков, которые приводят к росту производительности труда лишь в ограниченном хозяйственном пространстве, его формирование предполагает специальную подготовку. «Полностью специальной, — отмечает Г. Беккер, — можно считать подготовку никак не отражающуюся на тех производственных характеристиках работников, которые могли бы иметь ценность для других фирм»<sup>48</sup>.

Выгодность инвестиций работодателя в человеческий капитал зависит от того, какой — общий или специфический человеческий капитал формируется, что предполагает две формы обучения на рабочем месте: общее обучение и специализированное обучение.

### ***3.3.1. Принятие решения об инвестировании в общий человеческий капитал на уровне фирмы***

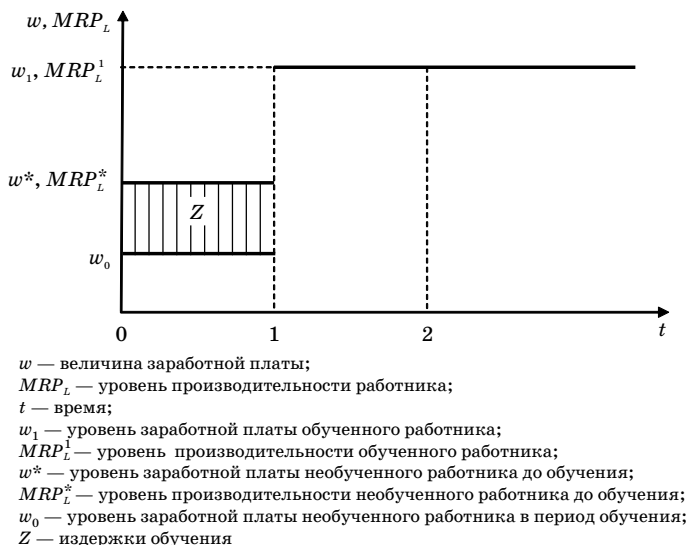
Принятие решения об инвестировании в общий человеческий капитал (модель общего обучения) осуществляется

---

<sup>47</sup> Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 56.

<sup>48</sup> Там же. С. 65.

тогда, когда найм новых рабочих будет дороже переобучения старых. Предполагается, что работник в течение какого-либо периода проходит обучение, а затем продолжает трудиться в рамках данной фирмы. Затраты на обучение несет сам работник, что и показано на рис. 3.2.



*Рис. 3.2. Графическая модель общего обучения*

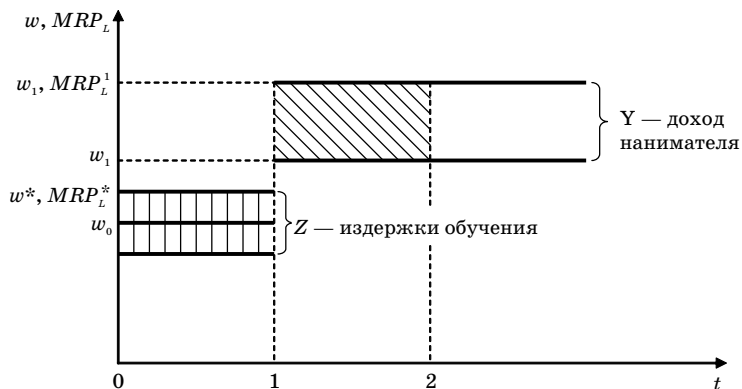
Выводы из модели общего обучения:

- обученному работнику нет смысла предлагать свою более качественную рабочую силу другому работодателю;
- увольнение обученного работника в силу каких-либо причин не принесет работодателю потерь.

### **3.3.2. Принятие решения об инвестировании в специфический человеческий капитал на уровне фирмы**

Для работодателя риск, связанный с инвестициями в специальное обучение, почти полностью отсутствует, поэтому расходы на обучение работодатель может оплатить

сам (частично или полностью), что показано в модели специального обучения на рис. 3.3.



$w$  — величина заработной платы;  
 $MRP_L$  — уровень производительности работника;  
 $t$  — время;  
 $MRP_L^1$  — уровень производительности обученного работника;  
 $w_1$  — уровень заработной платы обученного работника;  
 $w^*$  — уровень заработной платы необученного работника до обучения;  
 $MRP_L^*$  — уровень производительности необученного работника до обучения;  
 $w_0$  — уровень заработной платы необученного работника в период обучения

Рис. 3.3. Графическая модель специального обучения

Выводы из модели специального обучения:

- обоюдная выгода инвестиций в специальное обучение связана с продолжительностью ожидаемой трудовой деятельности;
- чем больше инвестиции фирм в специальное обучение (в формирование специфического человеческого капитала), тем ниже текучесть рабочей силы;
- фирмы осуществляют инвестиции в специальное обучение до тех пор, пока эти инвестиции приносят чистый доход.

Доходность инвестиций в фонд подготовки на производстве для фирмы обеспечивается за счет возрастающей производительности труда работника. Для самого индивида доходность инвестиций связана с повышением заработной платы и квалификации в результате дополнительного образования. Тем не менее, в России организации тратят на

подготовку сотрудников лишь 1% ФОТа, в отличие от развитых стран, где этот показатель составляет 10–12%<sup>49</sup>.

### 3.4. Инвестиции в образование на уровне общества

На уровне общества инвестиции в человеческий капитал с целью расширения фонда образования в основном осуществляет государство. Особенность инвестиций в образование на этом уровне состоит в том, что их результатом по большей части являются нематериальные выгоды, а именно: социализация, повышение грамотности, культуры и толерантности членов общества, равные стартовые возможности и равный доступ граждан к образовательным услугам. Поэтому естественно, что доходность инвестиций в образование на уровне государства достаточно сложно посчитать. Отсутствуют прямые доказательства того, что большие расходы на образование могут обеспечить больший эффект в виде накопления знаний. Однако, в долгосрочном периоде расходы на образование и накопление знаний непосредственно отражаются на состоянии экономики страны (табл. 3.2).

*Таблица 3.2*

#### **Источники инвестиций в образование на уровне общества**

Виды образования	Источники инвестиций	Эффект
Профессиональное образование	50–60% инвестиций обеспечивается федеральным бюджетом, большое количество средств поступает из частного сектора	Передача профессиональных знаний и навыков, связанных с освоением и применением новых знаний
Общее образование	Федеральный бюджет, частный сектор (в меньшей степени)	Социализация, повышение грамотности, культуры и толерантности членов общества, равные стартовые возможности и равный доступ граждан к образовательным услугам

<sup>49</sup> Соболева И. Рыночные и нерыночные механизмы регулирования образования / И. Соболева, С. Ломоносова // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 7–8. С. 68.

Функциями государства по формированию человеческого капитала в сфере образования являются следующие:

1. Равенство стартовых возможностей (доступ к образованию всех слоев населения, повышение гарантированного государством уровня образования).

2. Создание условий для непрерывного образования в течение всей жизни для периодического обновления человеческого капитала.

3. Адаптация систем образования к требованиям современной экономики.

### 3.5. Инвестиции в фонд здоровья

Обоснованность инвестиций в здравоохранение рассматривалась еще в XVII веке У. Петти, который отмечал, что «...гибель 100 тыс. людей от чумной эпидемии сверх обычного числа смертных случаев означает для королевства убыток почти в 7 млн фунтов стерлингов и что, следовательно, выгодно было бы израсходовать 70 тыс. фунтов стерлингов на предупреждение этой, в сто раз большей, потери»<sup>50</sup>. В дальнейшем эти вложения преимущественно рассматривались только как расходы (издержки) государства на поддержание определенного уровня здоровья нации. И лишь в рамках теории человеческого капитала они стали оцениваться как инвестиции в фонд здоровья человеческого капитала, выгоды от которых оцениваются в экономическом и социальном аспектах. Экономический аспект вложений в фонд здоровья человеческого капитала состоит в возможности интенсивного производительного труда и возможности переобучения, что ведет к росту доходов вообще и сроков получения доходов, а также сокращения затрат по уходу за больными и беспомощными людьми. Социальный аспект вложений можно рассматривать в формировании условий

---

<sup>50</sup> Петти В. Избранные работы. М.: Ось, 1989. С. 90.

для жизни, свободной от болезней. Таким образом, предупреждение потерь здоровья населения выступает как самый гуманный и экономичный путь развития общества.

В современных условиях издержки поддержания и восстановления здоровья трактуются как инвестиции в формирование фонда здоровья человеческого капитала (инвестиции в здравоохранение), что реализуется практически во всех странах, хотя и в разном объеме и в разных формах.

Основными целями вложений ресурсов в здравоохранение могут являться следующие:

- обеспечение определенного уровня здоровья как незаменяемой ценности (потребительский аспект вложений);
- обеспечение уровня здоровья, при котором осуществляется максимальная отдача человеческого капитала (инвестиционный аспект вложений).

Имеется большое количество факторов, влияющих на общее состояние здоровья нации, среди которых основными являются:

- стереотипы поведения и образ жизни;
- социально-экономическое положение страны;
- экологические условия.

Инвестиции в здравоохранение осуществляются на разных уровнях и, соответственно, имеют разные источники (табл. 3.3).

*Таблица 3.3*

**Источники инвестиций в здравоохранение на разных уровнях**

Уровни инвестиций	Источники инвестиций
Государство	Расходы правительств, национальные программы охраны общественного здоровья, поддержка установок на здоровый образ жизни, внедрение в массовое сознание понимания того, что здоровье — это экономическая категория и сохранение здоровья — значительная и необходимая статья расходов личного бюджета
Организация	Оплата расходов работников на лечение и профилактические мероприятия, строительство физкультурных и оздоровительных центров, улучшение условий труда. Цель — продление срока получения отдачи от инвестиций в человеческий капитал

Уровни инвестиций	Источники инвестиций
Индивид	Потребительский аспект инвестиций означает получение полезности от жизни, свободной от болезней. Экономический аспект связан с возможностью получения долговременного потока доходов, перекрывающих издержки формирования фонда здоровья

Таким образом, поддержание здоровья населения затрагивает не только экономический аспект расходов на разных уровнях, а еще и институциональные рамки принятия решений об инвестициях в здравоохранение, а именно: осознание факта о том, что здоровье есть экономическая категория, а поддержание фонда здоровья есть не расходы, а инвестиции с целью увеличения продолжительности жизни (следовательно, и срока окупаемости инвестиций в человеческий капитал) и повышения производительности труда.

### 3.6. Инвестиции в мобильность работников

Мобильность работников на рынке труда является важной характеристикой гибкости рынка труда, позволяющей наемным работникам находить рабочие места, отвечающие по своим характеристикам требованиям спроса на них. В рамках теории человеческого капитала этот процесс рассматривается в аспекте издержек-выгод и наличии соответствующих инвестиций.

Выделяют три основные формы мобильности работника:

- смена места работы без смены местожительства;
- смена местожительства внутри страны с целью получения более привлекательной работы;
- эмиграция по экономическим причинам.

Мобильность имеет прямые, вмененные, моральные, психологические издержки.

Выгодами будут являться: более высокий уровень заработной платы (дохода), а также возрастание полезности от работы.

Принятие обоснованного решения о мобильности предполагает сравнение затрат и ожидаемых выгод.

Модель решения о перемене работы имеет следующий вид:

$$\sum_{i=M}^R \frac{U_i^B - U_i^A}{(1+\gamma)^i} - c \geq 0,$$

где  $U_i^A$  — полезность для индивидуума в году  $i$ , если он останется на прежней работе;

$U_i^B$  — полезность для индивидуума в году  $i$ , если он сменит работу;

$c$  — прямые расходы на смену работы;

$\gamma$  — индивидуальная ставка дисконтирования;

$M$  — момент перемены работы;

$R$  — время выхода на пенсию.

Выводы из представленной модели:

- чем больше разница в заработной плате на старом и новом месте, тем выше вероятность смены работы;
- чем больше прямые издержки перемены работы, тем меньше вероятность положительного решения;
- чем старше человек, тем менее выгодна для него перемена работы;
- чем выше у человека индивидуальная норма дисконтирования, тем менее вероятно, что он решит сменить работу (сегодняшние издержки переваливают будущие выгоды).

Вопросы, связанные с миграцией населения, подразумевают рациональность выбора, сопоставление издержек и выгод пребывания в регионах с относительно низкой ставкой заработной платы и относительно высокой ставкой заработной платы. С этой точки зрения естественно, что спрос на высококвалифицированных сотрудников разных отраслей, предъявляемый развитыми странами, частично удовлетворяется за счет российской рабочей силы. Отток лиц, имеющих высокую профессиональную квалификацию, свя-

зан не только с поиском рабочих мест с более высокой ставкой заработной платы, но и с тем, что на территории России недостаточно рабочих мест, где требуется высококвалифицированная рабочая сила. При этом, в ряде случаев, экономические издержки миграции, дополняемые неизбежными социальными издержками, перекрываются возрастающим потоком доходов в местах нового проживания.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления**

1. Какие положения, относящиеся к рынку труда, соответствуют тем явлениям, которые выявил Г. Беккер в результате разработки общей теории инвестиций в человеческий капитал?
2. Почему инвестиции в человеческий капитал могут быть не только источником доходов, но и потерь?
3. Какова цель инвестирования в человеческий капитал?
4. Почему расходы на образование, здравоохранение и мобильность являются наиболее очевидными формами инвестиций в человеческий капитал?
5. Оцените с точки зрения вашего личного опыта специфические черты инвестиций в человеческий капитал.
6. Почему сохранение и расширение фонда воспроизводства человека связано с инвестициями в человеческий капитал?
7. Каким образом фонд обладания экономически значимой информацией корреспондируется с инвестициями в человеческий капитал?
8. По каким направлениям осуществляется инвестирование в фонд мобильности?
9. Почему затраты на здоровье и здравоохранение рассматриваются как инвестиции в формирование фонда здоровья?
10. Каким образом могут осуществляться инвестиции в фонд подготовки на производстве?
11. С какими уровнями инвестирования связан фонд образования?
12. Какие положения являются достаточными для построения простой модели инвестиций в человеческий капитал на индивидуальном уровне?
13. Что понимается под альтернативными издержками образования в простой модели инвестиций в человеческий капитал на индивидуальном уровне?

14. Почему к моменту выхода на пенсию доход необразованного работника повышается?
15. Почему образование выгоднее для молодых людей?
16. Какую роль разрыв в заработной плате между «образованным» и «необразованным» работником играет в принятии решений об инвестировании в человеческий капитал на индивидуальном уровне?
17. Почему к продолжительной учебе более склонны люди с низкой индивидуальной ставке дисконтирования?
18. Почему молодой человек из обеспеченной семьи скорее примет решение об учебе, нежели молодой человек из семьи, не имеющей доходов?
19. В каком случае образование рассматривается как потребительское благо?
20. Что понимается под общим и специфическим человеческим капиталом?
21. Как различия между общим и специфическим человеческим капиталом влияют на выгодность инвестиций работодателя в человеческий капитал?
22. Оцените с вашей точки зрения выводы из модели общего обучения.
23. Почему риск, связанный с инвестициями в специальное обучение, почти полностью отсутствует для работодателя?
24. Почему в случае специального обучения часть издержек обучения перекладывается на работника?
25. Почему чем больше инвестиции фирм в специальное обучение (в формирование специфического человеческого капитала), тем ниже текучесть рабочей силы?
26. Каковы выгоды от инвестиций в образование на уровне общества?
27. Почему в современных условиях издержки поддержания и восстановления здоровья трактуются как инвестиции в формирование фонда здоровья человеческого капитала?
28. Почему стереотипы поведения и образ жизни является фактором состояния фонда здоровья? Оцените это положение с точки зрения вашего личного опыта?
29. Раскройте положение о прямых, вмененных, моральных и психологических издержках мобильности.
30. Что относится к выгодам от мобильности?
31. Почему мобильность предполагает рациональность выбора?

## Тесты для самопроверки

1. *Выводы из простой модели инвестиций в человеческий капитал:*

а) продолжительные программы обучения целесообразнее предлагать людям, у которых индивидуальная ставка дисконтирования низкая;

б) продолжительные программы обучения целесообразнее предлагать людям, у которых высокая индивидуальная ставка дисконтирования;

в) оба положения не имеют отношения к простой модели инвестиций в человеческий капитал

2. *Если индивидуальная ставка дисконтирования выше внутренней нормы отдачи инвестиций в образование, то:*

а) учиться выгодно;

б) учиться не выгодно, но полезно;

в) учиться не выгодно и не полезно.

3. *Для оценки доходности образовательных программ вместо индивидуальной ставки дисконтирования используется банковская процентная ставка, поскольку:*

а) так принято на практике;

б) она не варьируется в отношении разных людей;

в) она варьирует в отношении разных людей в большей степени, чем  $\gamma$ , что помогает индивидуализировать образовательные программы;

4. *Формирование неперемещаемого человеческого капитала в рамках фирмы:*

а) осуществляется в исключительных случаях;

б) позволяет работнику повысить мобильность на рынке труда;

в) оба положения не верны.

5. *Формирование перемещаемого человеческого капитала в рамках фирмы:*

а) не осуществляется;

б) осуществляется вместе с формированием неперемещаемого человеческого капитала;

в) осуществляется, когда найм новых работников дороже переобучения старых.

6. Формирование неперемещаемого человеческого капитала в рамках фирмы:

- а) не приносит выгод предпринимателю;
- б) не приносит выгод работнику;
- в) оба положения не верны.

## Задачи

1. Работник, получающий 130 000 р. в год собирается пройти обучение с отрывом от производства. Стоимость обучения — 10 000 р. По окончании обучения он станет получать 155 000 р. Время работы после окончания обучения — 2 года, продолжительность обучения — 1 год, ставка процента — 10%. Выгодно ли работнику обучение?

2. Работник, получающий 100 000 р. в год собирается пройти обучение без отрыва от производства со снижением заработной платы до 80 000 р. Стоимость обучения — 3 000 р. По окончании обучения он станет получать 120 000 р. Время работы после окончания обучения — 4 года, продолжительность обучения — 1 год, ставка процента — 9%. Выгодно ли работнику обучение?

*Для решения задач можно воспользоваться учебным пособием Колосницыной М.Г. Экономика труда (Глава 6. Инвестиции в человеческий капитал, раздел 6.2. Модель инвестиций в человеческий капитал).*

## Список рекомендуемой литературы

- 1. Гвоздева Н.С. Человеческий как фактор развития России / Н.С. Гвоздева, Т.А. Штерцер // ЭКО. 2007. № 7. С. 134–152.
- 2. Капелюшников Р.И. Человеческий капитал России: эволюция и структурные особенности / Р.И. Капелюшников // Вестник общественного мнения. 2005. № 4. С. 53.
- 3. Марцинкевич В.И. Экономика человека / В.И. Марцинкевич, И.В. Соболева. М.: Аспект Пресс, 1995.

## **4. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ «СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК»**

---

### **4.1. Формирование модели «социоэкономический человек» как соединения неоклассического и неинституционального подходов**

В экономической науке отношение к модели «человека экономического» носит двойственный характер. С одной стороны, ученые пытаются расширить эту модель, чтобы приблизить ее к реальности и к представлению о человеке в других социальных науках. С другой, предлагают именно эту модель считать универсальной и использовать в рамках всех исследований о человеке. В последнем случае то, что обычно признается недостатками модели, становится ее достоинствами. Этой точки зрения придерживается и Г. Беккер, что позволило ему применить экономический анализ в тех областях общественной жизни, которые ранее не относились к экономическим (преступность, вступление в брак и т.п.).

Включение в анализ институциональных факторов, позволяет получить более полное представление о мотивах поведения человека в сфере формирования и использования им собственного человеческого капитала. Поэтому мы должны обратиться к поведенческим предпосылкам неинституционализма, которые учитывают влияние институтов, и, более того, объясняют само существование институтов.

Лозунгом неинституционалистов является выражение «institutions matter», что означает, что социальные институты имеют значение. Более того, чаще всего роль социальных институтов проявляется в их влиянии на поведение человека. Как заметил Дж. Ходжсон, «...индивид социально и институционально зависим»<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup> Ходжсон Дж. Какова сущность институциональной экономической теории? / Дж. Ходжсон // <http://ie.boom.ru/Referat/Hodgson.htm>. 2002. 7 окт.

Неоинституционалисты, в отличие от «старых» институционалистов, несмотря на то, что придают особое значение институтам, тем не менее, не отвергают полностью поведенческих предпосылок, принятых в неоклассической теории: «...новые институционалисты не отказываются от неоклассической модели человека. Они не противопоставляют рациональной максимизации поведение, предопределенное институтами, а, напротив, объясняют само существование институтов максимизацией полезности. Для этого требуется расширить включенный в модель набор ограничений...»<sup>52</sup>. Например, известный представитель неоинституционального направления Д. Норт следующим образом подчеркивает значение институтов в поведении человека:

- во-первых, «...институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека»<sup>53</sup>;

- во-вторых, они снижают уровень неопределенности: «Мы легко принимаем решения, поскольку наше взаимодействие с окружающим миром институционализировано таким образом, чтобы снизить неопределенность»<sup>54</sup>.

С ним солидарен и Р. Коуз, полагая, что «...современная институциональная экономическая теория должна изучать человека таким, какой он есть на самом деле, действующим в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами»<sup>55</sup>.

Для анализа влияния на экономическое поведение институциональной структуры общества в модель экономического человека неоинституционалисты предлагают внести некоторые коррективы.

---

<sup>52</sup> Автономов В. Модель человека в экономической науке / В. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 195.

<sup>53</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт // <http://ie.boom.ru/Library/North.zip>. 2001. 7 марта.

<sup>54</sup> Там же.

<sup>55</sup> Цит. по: Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // Thesis. 1993. № 3. С. 39.

Например, предпринимались попытки объединить социологическую и экономическую модели человека. Например, П. Вайзе считает, что *homo economicus* действуя в сфере обмена и основываясь на функции полезности, принимает рациональные решения, сопоставляя издержки и выгоды совершения того или иного действия. *Homo sociologicus*, в отличие от него, живет в мире социальных норм, которые полностью регулируют его деятельность, и за нарушение которых следуют санкции. Таким образом, если исследования экономистов исходят из индивидуальных рациональных действий, то социологи исходят из наличия социальных взаимодействий. П. Вайзе считает возможным объединить эти два подхода и сформировать модель общего человеческого типа — *homo socioeconomicus*. Этот тип имеет два вида предпочтений: внутренние (присущие организму) и внешние (приобретенные за время пребывания в обществе), которые человек также способен изменять. Он стремится к удовлетворению собственных потребностей, но свои действия он координирует с действиями других членов общества<sup>56</sup>.

Действие социальных институтов общества в этой модели проявляется через понятие «норма», под которой понимают: «общепризнанное правило, имеющее обязательную силу; привычное, отвечающее ожиданиям состояние; требуемое действие или бездействие»<sup>57</sup>. Нормы, а также наблюдения за действиями других людей влияют на состав предпочтений человека, а, следовательно, и на его поведение. В итоге, появляется *homo socioeconomicus*, который действует в соответствии с собственными предпочтениями, но свои действия он согласует с интересами других членов общества посредством норм, которые изменяют состав его предпочтений. Действия человека внутри общества, регулируемого нормами, при условии следования этим нормам, будут гораздо более эффективными, чем если бы он совершал их исходя только из сопоставления возможных выгод или издержек. Такая модель

---

<sup>56</sup> Вайзе П. *Homo economicus* и *homo sociologicus*: монстры социальных наук / П. Вайзе // Thesis. 1993. № 3. С. 115–130.

<sup>57</sup> Там же. С. 116.

человека, по мнению П. Вайзе, может служить основой для всех социальных наук. Графически процесс воздействия социальных норм на поведение человека можно представить следующим образом (рис. 4.1).

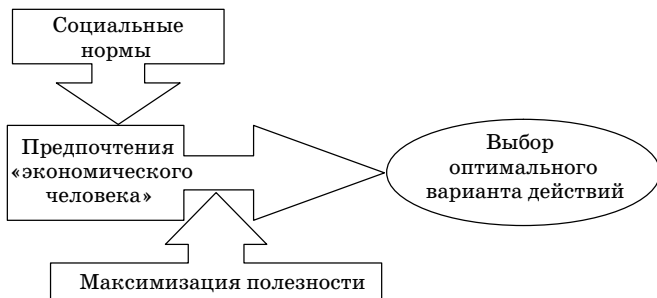


Рис. 4.1. Формирование поведения *homo socioeconomicus*<sup>58</sup>

Юн Эльстер в статье под названием «Социальные нормы и экономическая теория» также рассматривает процесс влияния норм на поведение человека. С его точки зрения то, что человек следует социальным нормам, не может быть полностью объяснено принципом личного интереса или страхом перед наказанием. Он считает, что на выбор человека следовать или нет социальным нормам, действует несколько факторов<sup>59</sup>. Поскольку только наличием личного интереса объяснить существование норм невозможно, то Ю. Эльстер предлагает диаграмму, отражающую его позицию относительно способа формирования действий индивида (рис. 4.2).

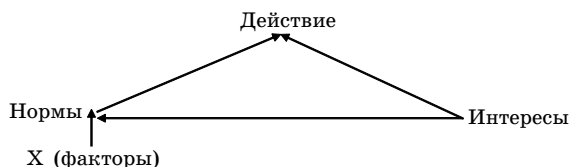


Рис. 4.2. Формирование действий человека с точки зрения Ю. Эльстера<sup>60</sup>

<sup>58</sup> Вайзе П. *Homo economicus* и *homo sociologicus*: монстры социальных наук / П. Вайзе // Thesis. 1993. № 3. С. 115–130.

<sup>59</sup> Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // Thesis. 1993. № 3. С. 73–91.

<sup>60</sup> Там же. С. 90.

Таким образом, действия человека формируются исходя из существующих норм, а также собственного интереса. Процесс же образования норм в обществе подвержен влиянию факторов, которые достаточно трудно определить. Их нельзя объяснить только тем, что с течением времени отбираются наиболее эффективные способы взаимодействия, так как тогда невозможно ответить на вопрос, откуда же взялись неэффективные нормы? К тому же и существующие нормы не всегда являются оптимальными как для отдельного человека, так и для общества в целом<sup>61</sup>.

Наиболее перспективный, с нашей точки зрения, взгляд на возможности «экономической» модели человека предлагается в работе К. Бруннера «Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества». Критикуя «социологические» модели человека, К. Бруннер приходит к выводу о том, что модель человека, принятая в основном течении экономической мысли, и обозначаемая акронимом REMM<sup>62</sup>, является основой для изучения

---

<sup>61</sup> Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // Thesis. 1993. № 3. С. 90.

<sup>62</sup> REMM — модифицированная модель человека экономического, где R — изобретательный (resourceful); E — оценивающий (evaluative); M — максимизирующий (maximizing); M — человек (man) В модели REMM акцент делается на изобретательной адаптации человека. Изобретательность является важной частью биологической наследственности человека, что подтверждается культурной и социальной эволюцией. Если индивидуумы находятся в схожих культурных и социальных условиях, то определяющим в поведении является биолого-генетическая наследственность. Сила и интенсивность изобретательности меняются в зависимости от ощущения человеком значимости проблемы.

Оценивание включает три положения:

- характер предпочтений и их структура (ценность благ в зависимости от их количества, обмен по всем направлениям, транзитивность оценок);
- учет экономических и неэкономических мотивов (отсутствие достаточных оснований для объяснения поведения только с учетом экономических мотивов);
- значение личного интереса и эгоизма (трактовка эгоизма как отказ индивидуума постоянно и безоговорочно передавать другим людям право принятия решений, касающихся его личных дел).

Оценки формируются в соответствии с собственными суждениями индивидуума, его пониманием и интерпретацией целей. Источником оценок является индивидуум.

любых сторон общественной жизни и отношений обмена, и социальных проблем.

Важный вывод был сделан им относительно влияния изменений в социальной жизни общества на поведение индивида. Это влияние проявляется следующим образом: «С одной стороны, изменение поля предпочтений (т.е. системы ценностей) обычно влечет за собой изменение поведения, т.е. местоположения точки оптимального выбора в поле предпочтений даже при неизменных ограничениях. С другой стороны, изменение ограничений модифицирует поведение при неизменной системе ценностей»<sup>63</sup>.

Итак, согласно мнению К. Бруннера, изменения в структуре предпочтений индивида оказывают влияние на выбор оптимального состояния, и изменения в ограничениях ведут к изменению сравнительной оценки различных возможных состояний, а именно к изменению предельных норм замещения. Влияние социальной структуры на поведение человека происходит через нормы и правила, складывающиеся из взаимодействия эгоистично настроенных индивидов («невидимая рука»). Ценности, влияющие на поведение человека, зависят от существующей системы институтов. Таким образом, проявляется влияние на поведение человека институциональной структуры общества: через систему предпочтений и ограничений, что в конечном итоге влияет на выбор им оптимальной точки в поле предпочтений. В графическом виде влияние социальных институтов на процесс выбора «экономического человека» можно представить следующим образом (рис. 4.3).

Итак, подход к поведению человека с точки зрения рациональности и максимизации полезности может быть с успехом использован не только для объяснения действий человека в сфере экономических, рыночных отношений, но и для анализа влияния на это поведение социальных норм

---

<sup>63</sup> Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Бруннер // Thesis. 1993. № 3. С. 67.

и общественных институтов. Именно таким образом и предлагает использовать модель «человека экономического» Г. Беккер и в теории человеческого капитала, и при изучении других (нерыночных) аспектов деятельности человека, считая, что «... экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения»<sup>64</sup>.



*Рис. 4.3. Формирование выбора «экономического человека»<sup>65</sup>*

Г. Беккер отрицает возможность влияния на поведение человека социальных норм или институтов, тем более в том смысле, что они влияют на структуру предпочтений индивида. Именно тот факт, что, основываясь на стабильной структуре предпочтений, человек, сопоставляя выгоды и издержки, максимизирует собственную целевую функцию, и является основой для анализа различных социальных явлений. К ним относятся поддержание здоровья, решение о вступлении в брак, количестве детей в семье, уровень преступности и т.д. Г. Беккер призывает экономистов не пытаться найти объяснение действий человека в сдвигах

<sup>64</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г.С. Беккер // Thesis. 1993. № 1. С. 26.

<sup>65</sup> Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Бруннер // Thesis. 1993. № 3. С. 67.

системы ценностей или непонятно как действующих социальных нормах. «Я не собираюсь утверждать, что такие понятия как ego и id, или социальные нормы лишены научного содержания. Мне хотелось бы только заметить, что они наравне со многими понятиями из экономической литературы выступают орудиями искушения и ведут к бесплодным объяснениям человеческого поведения ad hoc»<sup>66</sup>. Это, на его взгляд, лишь беспомощные попытки экономистов уйти от решения важных вопросов. Максимизирующее поведение — вот ключ к пониманию человеческого поведения в любых сферах деятельности.

Следовательно, имеются разные оценки роли и места социальных институтов в формировании рационального поведения. С нашей точки зрения, данные институты оказывают влияние на ограничения, но не на предпочтения «человека экономического», т.е. одна из основных предпосылок рационального поведения сохраняется (рис. 4.4).



*Рис. 4.4. Социальные институты, встроенные в модель максимизирующего поведения*

<sup>66</sup> Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г.С. Беккер // Thesis. 1993. № 1. С. 36.

Таким образом, роль социальных институтов может состоять не в том, чтобы оказывать влияние на структуру предпочтений индивида, а в том, чтобы изменять ограничения человека. Институты образования влияют на ставку заработной платы. Институты, поддерживающие здоровье человека также влияют только на величину ограничений, так как более здоровый человек может рассчитывать на более высокую заработную плату по причине более высокой производительности. Институты, складывающиеся внутри организаций, при занятиях профессиональной деятельностью, влияют на выбор человеком места работы, а, следовательно, на величину его дохода. Не говоря уже о решениях, принимаемых внутри семьи. Следовательно, единственным способом, с помощью которого институциональная структура общества может быть учтена при анализе поведения человека, носящем максимизирующий характер, является изменение ограничений человека.

Предпосылка о стабильности предпочтений полностью согласуется с экономическим подходом к анализу поведения человека, предлагаемым Г. Беккером и являющимся основой теории человеческого капитала. Мы, оставляя нетронутыми базовые предпосылки этой модели, можем включить в состав факторов, влияющих на поведение человека институциональные, для чего вполне подходит модель *homo economicus*.

Согласование неинституциональной модели поведения человека с моделью рационального поведения индивида предполагает выявление особенностей в поведенческих предпосылках неоклассического и неинституционального анализа (табл. 4.1).

*Таблица 4.1*

**Поведенческие предпосылки неоклассического  
и неинституционального анализа**

Поведенческие предпосылки	Неоклассика	Неинституционализм
Рациональность	Полная максимизация	Ограниченная рациональность
Следование собственным интересам	Простое следование интересам	Пппортунизм

Итак, неинституциональная экономическая теория сочетает предпосылку об ограниченной рациональности с оппортунизмом.

Подход неинституционалистов к поведению человека прекрасно охарактеризовал Д. Норт: «...достаточно отметить, что неопределенности возникают из неполноты информации о поведении других индивидов в процессе человеческого взаимодействия. Ограниченные возможности человека к расчету определяются способностью сознания перерабатывать, организовывать и использовать информацию. Эта ограниченная способность в сочетании с неопределенностями при расшифровке поступающей извне информации порождают правила и процедуры, призванные упростить данный процесс. Возникающая вследствие этого совокупность институтов структурирует человеческое взаимодействие и тем самым ограничивает набор выборов, с которым сталкиваются индивиды»<sup>67</sup>. Таким образом, если человек действует на основе предпосылки ограниченной рациональности, то из известных ему вариантов выбора он выбирает тот, который соответствует его предпочтениям и вписывается в ограничения. Но этот вариант, который он выберет, необязательно является самым лучшим, т.е. необязательно максимизирует его функцию полезности, а просто является самым удовлетворительным из всех известных ему вариантов.

Если человек действует на основе предпосылки об оппортунизме, то он максимизирует полезность в высшей степени, т.е. степень влияния ограничений на его деятельность заметно снижается. «Совсем иначе смотрит на вещи оппортунист: его реакция прямо вытекает из складывающегося в данный момент уровня издержек; он не знает никаких внутренних ограничений, которые могли бы серьезно противодействовать такому поведению. Оппортунист — это homo economicus: он суетливо высматривает, где и что мож-

---

<sup>67</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт // <http://ie.boom.ru/Library/North.zip>. 2001. 7 марта.

но ухватить»<sup>68</sup>. Это приводит к тому, что его выбор оптимального варианта действий, будет в основном обусловлен существующим набором предпочтений. Однако даже из этого набора вариантов выбора, обусловленных стремлением к максимизации полезности без учета существующих ограничений, он может выбрать не самый выгодный, поскольку его способности также как и в первом варианте, ограничены. Ограниченная рациональность сужает поле выбора до институционально ограниченного, оппортунизм — расширяет до максимально возможного.

Проблеме оппортунистического поведения в неонституциональной теории принадлежит одно из центральных мест. Под оппортунизмом понимаются различные случаи лжи, обмана, мошенничества, уклонения от взятых на себя обязательств. Издержки оппортунистического поведения входят в состав трансакционных издержек, наравне с издержками поиска информации, ведения переговоров, измерения, спецификации и защиты прав собственности<sup>69</sup>.

Различают две основных формы оппортунизма: отлынивание (*shirking*) и вымогательство (*holding-up*).

Отлынивание возникает, когда один из участников договора трудится с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договоренности. При этом другой участник не имеет достаточно информации о действиях своего контрагента и тем самым у того появляется возможность для неполного исполнения своих обязанностей. Проблемы отлынивания чаще всего возникают в ситуации недостаточного контроля или в случае работы в группе, когда вклад каждого из участников определить достаточно сложно.

Вымогательство тесно связано с понятием специфических активов. Как уже было сказано выше, специфические активы обычно представляю ценность только для той фир-

---

<sup>68</sup> Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вайзе // Thesis. 1993. № 3. С. 129.

<sup>69</sup> Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория / Р.И. Капелюшников // <http://libertarium.ru/libertarium/10625>. 2001. 24 апр.

мы, где они были сформированы и практически бесполезны для других. Это позволяет тем, кто использует специфические активы намеренно снижать плату за их использование, на основании того, что ни в каком другом месте оно оплачиваться не будет. Угроза вымогательства сказывается на уровне инвестирования в специфические активы.

Итак, изложенные положения свидетельствуют о том, что возможно построение модифицированной модели человеческого поведения в сфере формирования и развития человеческого капитала. Модель носит название «социоэкономического человека» и определяется шестью поведенческими предпосылками.

1. Ресурсы, доступные социэкономическому человеку являются ограниченными. Он не в состоянии удовлетворить сразу все имеющиеся потребности и поэтому вынужден делать выбор.

2. Выбор социэкономического человека обусловлен предпочтениями и ограничениями. Предпочтения не анализируются экономической наукой и считаются постоянными. Ограничениями, помимо ресурсных и экономических, являются социальные институты, структурирующие взаимодействия между людьми.

3. Альтернативы доступных человеку вариантов выбора являются сравнимыми между собой.

4. Делая выбор, социэкономический человек руководствуется собственным интересом, доходя в этой до крайней степени — оппортунизма, предусматривающего нарушение институциональных рамок ради собственной выгоды.

5. Социэкономический человек действует в условиях ограниченной информации и ограниченного времени.

6. Выбор социэкономического человека обусловлен ограниченной рациональностью, под которой понимается недостаточность способностей и информации, компенсируемая следованием социальным институтам. Тем не менее, социэкономический человек стремится действовать в соответствии со своими предпочтениями, т.е. стремится максимизировать целевую функцию.

Итак, изучение поведенческих предпосылок, используемых в неоклассическом и неоинституциональном подходах позволяет заключить, что они не являются собой непреодолимых противоречий. Наиболее значимым является тот факт, что модель рационального максимизирующего субъекта оставляет простор для учета влияния институциональных факторов. Они могут расширить состав ограничений, свойственных экономическим субъектам ограничениями, налагаемыми социальными институтами. Это позволяет показать, каким образом институциональная структура общества сказывается на поведении индивидов. Причем понятие стабильности предпочтений, принятое в неоклассическом анализе остается нетронутым, что позволяет эффективно применять инструментарий неоклассической школы для анализа институтов.

Принцип рациональности неоинституционалисты предлагают заменить на ограниченную рациональность, которая более реалистично отражает процесс выбора экономическим субъектом варианта поведения. Из всех возможных вариантов он может выбрать не тот, который максимизирует его полезность, а первый удовлетворительный. Последствия такого поведения проявляются в более редком возникновении равновесных ситуаций, а также открывают возможности для влияния институтов в качестве направляющих и контролирующих для действий человека.

Предпосылка оппортунистического поведения позволяет объяснить, чем вызвано возникновение неэффективных институтов и неравновесных ситуаций на рынке. Хотя Г. Беккер считал, что подобные утверждения представляют собой лишь желание «спрятаться» от действительности, тем не менее, на наш взгляд, подобное направление в анализе имеет некоторые перспективы. С точки зрения человеческого капитала этот подход позволил объяснить ситуации оппортунистического поведения, возникающие не только внутри фирмы, но и внутри домашнего хозяйства.

Модель человека, сочетающая поведенческие предпосылки неоклассики и неоинституционализма — модель

«социоэкономического человека» — позволяет сделать следующий шаг в анализе формирования и развития человеческого капитала, а именно — показать влияние социальных институтов на данные процессы.

#### **4.2. Характеристики основных институтов, определяющих формирование и развитие человеческого капитала**

Институты определяются как «...совокупность формальных и неформальных норм, действующих в обществе, которые определяют правила взаимодействия индивидов»<sup>70</sup>. Общественные институты присутствуют практически во всех областях жизни человека и также практически все они оказывают влияние на формирование человеческого капитала. Чтобы выделить те институты, которые наиболее значимы, мы можем воспользоваться понятием «фондов» человеческого капитала.

Основными фондами человеческого капитала являются:

- «интеллектуальный капитал, включающий образовательный фонд, фонд науки, инновационный фонд;
- фонд подготовки на производстве (квалификация, навыки, производственный опыт);
- фонд здоровья;
- фонд миграции (обеспечивающий мобильность работников);
- фонд мотивации экономической деятельности;
- другие активы, рассматриваемые в расширительной трактовке»<sup>71</sup>.

Расширительная трактовка понятия человеческий капитал предполагает включение в анализ сформированных обществом личных качеств человека, а также социальных,

---

<sup>70</sup> Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // <http://ie.boom.ru/Commons/Commons.htm>. 2001. 10 дек.

<sup>71</sup> Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999. С. 98.

психологических, культурных факторов его деятельности, которые в нашем анализе относятся к понятию «стабильности предпочтений».

В соответствии с выделяемыми фондами человеческого капитала можно определить те группы институтов, которые оказывают наиболее значительное влияние на формирование этих фондов. Причем мы предполагаем разделить их на две группы: формальные и неформальные. Формальные институты будут отражать тот комплекс учреждений и законов, которые относятся к регулированию данной области формирования и развития человеческого капитала. Неформальные — те институты, которые не зафиксированы в формальном виде, но, тем не менее, являются принятым способом действий в той или иной области формирования и развития человеческого капитала (табл. 4.2).

*Таблица 4.2*

**Основные институты, оказывающие влияние  
на формирование фондов человеческого капитала**

Фонды человеческого капитала	Основные институты, оказывающие влияние на эти фонды	
	неформальные	формальные
Интеллектуальный капитал	Семья, социальное окружение, религия, культура, национальные традиции, идеология	Образовательные институты, законы об образовании
Фонд подготовки на производстве	Институт наемного работника, корпоративная культура	Профсоюзы, КЗОТ, трудовые договоры, институты занятости, налоговое законодательство, институты пенсионного обеспечения, институты занятости
Фонд здоровья	Семья, социальное окружение, институт здорового образа жизни, религия, культура, институты досуга и отдыха	Учреждения здравоохранения, профилактические институты, законы о здравоохранении
Фонд миграции	Семья, социальное окружение, религия, культура, национальные, социальные, культурные особенности регионов	Региональные институты, законы, ограничивающие миграцию или способствующие ей

Окончание табл. 4.2

Фонды человеческого капитала	Основные институты, оказывающие влияние на эти фонды	
	неформальные	формальные
Фонд мотивации экономической деятельности	Семья, социальное окружение, образование, корпоративная культура, религия, институт рынка, институт предпринимательства, наемного работника, культура, этика бизнеса	Законы о предпринимательской деятельности, частная собственность (распределение прав собственности), институты рынка, институты контрактации, институты пенсионного обеспечения, институты занятости

Исходя из табл. 4.2, можно сделать вывод о том, что если формальные институты распространяют действие в основном лишь на тот фонд человеческого капитала, для регулирования которого они были созданы, то институты неформальные имеют более широкое, размытое влияние, сказывающееся практически во всех областях формирования человеческого капитала.

Формируя фонды своего человеческого капитала, индивид оказывается включен не только в систему формальных институтов, регулирующих данную сферу деятельности, но и в систему институтов неформальных.

Формальные институты будут проявлять свое действие, устанавливая правила, ограничения и направления в поведении человека. То есть то, что человеческая деятельность будет регулироваться в рамках институциональной структуры общества не вызывает сомнений.

Более того, действия человека будут направляться еще и действием неформальных институтов, отражающих нормы, ценности, традиции и привычки. Они могут влиять на поведение человека в любой сфере деятельности и относиться как к микро- и мезоуровню, так и к макроуровню институциональной структуры общества. То есть проявлять свое воздействие как в рамках конкретных организаций или объединений индивидов, так и в сфере общего институционального воздействия.

#### 4.3. Социальный капитал как фактор формирования и развития человеческого капитала

Доказанная возможность совместного использования неоклассического и неoinституционального инструментария подтверждается положениями концепции «социального капитала», которая сочетает в себе достоинства и первого и второго подходов.

К теме социального капитала и его роли в экономике страны в разное время обращались такие авторы как М.М. Грейбил, И.Е. Дискин, Дж. Коулман, Р. Патнэм, В.В. Радаев, Р. Роуз, О.В. Синявская, Л.В. Стрельникова, Дж. Стиглиц и др.

В неоклассическом подходе концепция «социального капитала» является развитием теории человеческого капитала, т.е. в основе анализа социальных связей находится аналогия с физическим капиталом. Здесь на первый план выступают инвестиционные аспекты и нормы отдачи от этого вида капитала.

В неoinституциональном же подходе концепция социального капитала — это «...один из способов представления социальной структуры в парадигме рационального поведения...»<sup>72</sup>, поскольку он заключается в «использовании экономических принципов рационального поведения в анализе социальных систем»<sup>73</sup>. То есть, концепция «социального капитала» позволяет, не отвергая принцип рационального, максимизирующего поведения, показать влияние институтов на поведение человека.

Некоторые исследователи выделяют две основные функции социальных институтов: координационную и распределительную. Первая отвечает за координацию действий экономических субъектов, вторая — за распределение ре-

---

<sup>72</sup> Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Л.В. Стрельникова // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 33.

<sup>73</sup> Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122–139.

сурсов в обществе. Координационная функция подразумевает ограничительное и направляющее действие социальных институтов на поведение человека (те аспекты, на которые указывает неинституциональная экономическая теория). Однако, на наш взгляд, помимо этих двух функций у институтов есть еще одно, немаловажное значение — формирование социального капитала.

Специфика понятия «социальный капитал» предполагает, что создание такой формы капитала, во-первых, не входит ни в одну из перечисленных функций, а, во-вторых, не может быть создана ни одной другой сущностью, кроме социальных институтов. Для доказательства возможности включения формирования социального капитала в одну из функций институтов, уточним понятие «социального капитала».

Под «социальным капиталом» обычно понимаются «...те силы, которые увеличивают потенциал экономического развития общества путем создания и поддержания социальных связей и моделей социальных организаций»<sup>74</sup>.

Идея о социальном капитале строится на аналогии между ним и капиталом физическим, которая проявляется в следующих аспектах:

- во-первых, инвестиции в этот капитала способны приносить отдачу, которая, однако, имеет, в основном, нефинансовый характер и трудно поддается учету. Тем не менее, отдача от инвестиций в социальный капитал может быть не только прямой, но и косвенной, так как повышает отдачу от инвестиций в человеческий и физический капитал. То, что социальные сети и доверие между участниками сделок способствуют повышению производительности, не вызывает сомнений. «По аналогии с физическим и человеческим капиталом, воплощенном в орудиях труда и обучения, которые повышают индивидуальную производительность, —

---

<sup>74</sup> Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Л.В. Стрельникова // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 34.

«социальный капитал» имеет отношение к таким элементам общественной организации как социальные сети, социальные нормы и доверие (networks, norms and trust), создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды»<sup>75</sup>.

- во-вторых, запасы социального капитала имеют свойство воспроизводиться и накапливаться.

Социальный капитал может образовываться в следующих формах:

- «объединения индивидов для решения фундаментальных вопросов, связанных с производством, воспроизводством, регулированием и координацией основных потребностей (макроинституциональный уровень);

- корпоративные элементы человеческого капитала и категориальные элементы, которые генерируют социальные различия, сказывающиеся на отношении к ним в обществе (мезоуровень);

- непосредственные личные отношения в рамках корпоративных и социальных ячеек (микроуровень)»<sup>76</sup>.

Социальный капитал может формироваться на любом из уровней социальных взаимодействий, что позволяет сделать следующие выводы:

- во-первых, отдача от социального капитала может также проявляться на различных уровнях;

- во-вторых, на макроуровне может происходить мультипликативный эффект, связанный с наращиванием социального капитала внутри многих ячеек общества (это связано с такими свойствами социального капитала как самовоспроизводство и накопление). Иногда интересы отдельных корпораций могут препятствовать созданию эффективных институтов на национальном уровне<sup>77</sup>.

---

<sup>75</sup> Патнэм Р. Процветающая коммьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭ и МО. 1995. № 4. С. 78.

<sup>76</sup> Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Л.В. Стрельникова // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 34–35.

<sup>77</sup> Дискин И.Е. Модернизация российского общества и социальный капитал / И.Е. Дискин // Мониторинг общественного мнения. 2003. № 5–6. С. 19.

Подобный эффект позволяет извлечь дополнительную прибыль на макроуровне: «Социальный капитал» в этом смысле в определенных границах можно заменить другими факторами. Понимаемая подобным образом предельная эффективность соответствующих факторов производства, включающих «социальный капитал», соответственно различается во времени и в пространстве — для различных стран с их национально-культурными различиями и спецификой моделей экономического функционирования. В этом смысле можно говорить о социальной ренте, которая извлекается за счет получения дополнительной прибыли, возникающей по аналогии с земельной или природной рентой, за счет использования благоприобретенных условий социальной организации, наличествующих в данной стране или даже в соответствующем регионе»<sup>78</sup>.

Основное значение социального капитала, которое подчеркивает и Джеймс Коулмен, состоит в том, что он способствует достижению целей, «...добиться которых при его отсутствии невозможно»<sup>79</sup>.

Дж. Коулман выделяет несколько форм социального капитала:

- обязательства, взятые на себя одним из партнеров, ожидания другого партнера относительно выполнения этих обязательств, что в целом может быть охарактеризовано как надежность социальной структуры;
- информационные каналы, которые могут облегчать получение такого дорогостоящего ресурса как информация путем использования не предназначенных для этого, но уже созданных социальных связей. Классическим примером может служить получение каких-либо сведений «по знакомству»;

---

<sup>78</sup> Дискин И.Е. Модернизация российского общества и социальный капитал / И.Е. Дискин // Мониторинг общественного мнения. 2003. № 5–6. С. 20.

<sup>79</sup> Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 124.

- нормы, принятые внутри общества, также могут считаться формой социального капитала, если они побуждают людей действовать в интересах коллектива, даже если это ущемляет их собственные интересы<sup>80</sup>.

В определенных случаях социальный капитал может замещать отсутствие или недостаточность формальных институциональных связей. Примерами могут служить использование знакомств, взяток, «блата» людьми для достижения какой-либо цели<sup>81</sup>.

Источники социального капитала, согласно исследованиям Мирового Банка могут быть поделены на несколько групп: семья, фирма, гражданское общество, общественный сектор, сообщества, этничность, пол.

Измерение социального капитала — важный вопрос, интересовавший большое число исследователей (И. Фалк, Л. Харрисон, Л. Стоун, В. Патнэм, Дж. Поуп, и др.). Наиболее используемыми показателями социального капитала являются интенсивность вовлеченности в общественную и организационную жизнь, участие в политической жизни (голосование), участие в добровольных организациях (помощь детям и инвалидам), неформальная социализация (визиты друзей) и уровень межперсонального доверия. Последний показатель получается путем опроса с целью выяснить «Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять, или же в общении с другими людьми нужно быть осторожным?».

Соотношение данных по индексу человеческого развития с показателем социального доверия можно оценить, исходя из информации, представленной в табл. 4.3. На основании данной информации построены два графика: ранжирование стран по проценту общественного доверия (рис. 4.5) и динамики индекса человеческого развития стран, ранжированных по проценту общественного доверия (рис. 4.6).

---

<sup>80</sup> Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 124–125.

<sup>81</sup> Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России / Р. Роуз // Общественные науки и современность. 2002. № 3. С. 30.

Таблица 4.3

**Процент людей, считающих, что большинству людей  
можно доверять, соотнесенный с показателем HDI<sup>82</sup>**

Страна	% доверия	HDI
Норвегия	65,30	0,944
Швеция	59,70	0,941
Дания	57,70	0,930
Нидерланды	55,80	0,938
Канада	52,80	0,937
Финляндия	47,60	0,930
Ирландия	47,40	0,930
Япония	46,00	0,932
Германия	41,80	0,921
Швейцария	41,00	0,932
Австралия	39,90	0,939
Индия	37,90	0,590
США	35,60	0,937
Италия	35,30	0,916
Бельгия	33,20	0,937
Австрия	31,80	0,929
Соединенное Королевство	31,00	0,930
Корея	30,30	0,848
Чешская республика	30,30	0,879
Испания	29,80	0,918
Мексика	28,10	0,800
Венгрия	24,60	0,837
Франция	22,80	0,925
Португалия	21,40	0,896
Чили	21,90	0,831
Нигерия	19,20	0,463
Южная Африка	18,20	0,684
Аргентина	17,50	0,849
Турция	6,50	0,734
Бразилия	2,80	0,777

<sup>82</sup> Social Capital. A Discussion Paper / S. Aldridge, D. Halpern, S. Fitzpatrick // <http://www.number-10.gov.uk/su/socialcapital/sc.pdf>. 2004. 5 мая; World Bank Report, 2000/2001: Attacking Poverty // <http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty>. 2004. 5 мая.

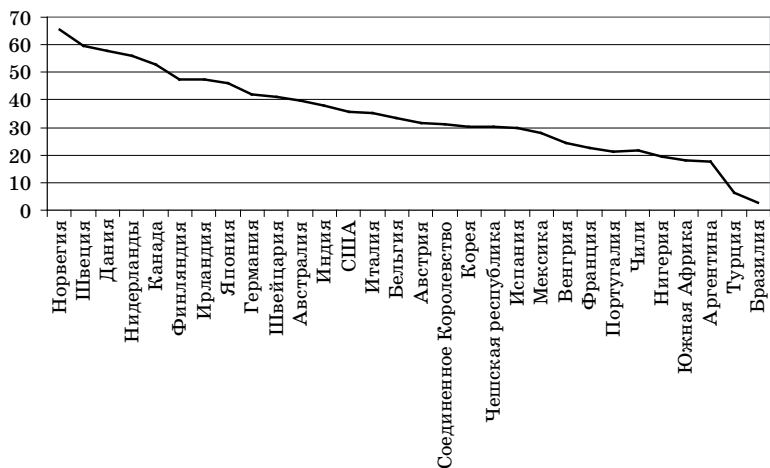


Рис. 4.5. Страны, ранжированные по проценту общественного доверия<sup>83</sup>

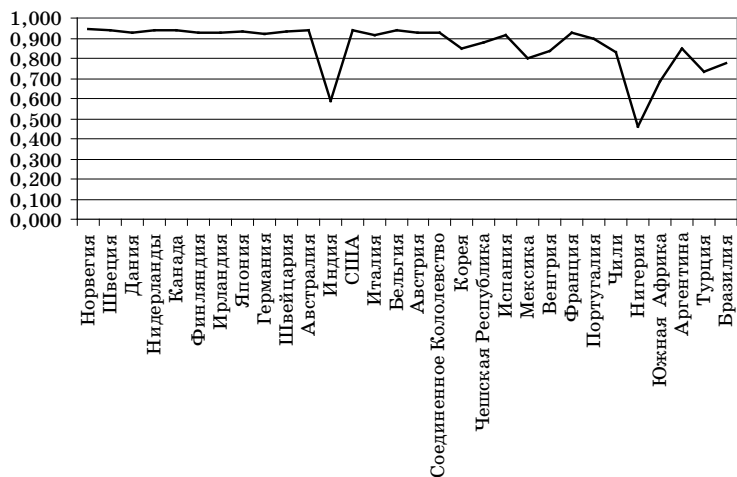


Рис. 4.6. HDI стран, ранжированных по проценту общественного доверия<sup>84</sup>

<sup>83</sup> Social Capital. A Discussion Paper /S. Aldridge, D. Halpern, S. Fitzpatrick // <http://www.number-10.gov.uk/su/socialcapital/sc.pdf>. 2004. 5 мая.

<sup>84</sup> World Bank Report, 2000/2001: Attacking Poverty // <http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty>. 2004. 5 мая.

Приведенные графики показывают, что в целом, чем более развито доверие в обществе, тем более высокий индекс развития человеческого капитала характеризует данную страну. За исключением двух стран (Индия и Нигерия), понижающийся график уровня развития человека соответствует понижающемуся графику уровня доверия, что говорит о том, человеческий капитал и капитал социальный взаимосвязаны и уровень развития социального капитала является одним из факторов, определяющих уровень развития человеческого капитала в стране.

Социальный капитал обладает и определенной особенностью, которая отличает его от физического и человеческого капитала. Если инвестиции в физический и человеческий капитал в большинстве приносят выгоду, и именно поэтому условием их осуществления является рациональное поведение индивидов, но этого нельзя сказать о социальном капитале, чье создание может идти вразрез с рациональными устремлениями индивидов, и не приносить видимой выгоды. Это может произойти, например, если человек, возглавляющий родительский совет в школе, меняет место работы с условием повышения зарплаты, что, безусловно, выгодно для него самого и его семьи, но создаваемый им социальный капитал (его связи, отношения с учителями) будет утрачен, так как он не сможет такое же время уделять родительским собраниям и работе совета.

Таким образом, социальный капитал представляет собой определенную форму общественного блага, поэтому инвестирование в данный вид капитала не всегда приносит видимую выгоду инвесторам: «В противоположность обычному капиталу социальный капитал есть «общественное благо» («public good»), иными словами, это не частная собственность тех, кто получает от него выгоду. Подобно другим общественным благам — от чистого воздуха до безопасных улиц — социальный капитал не может быть обеспечен в необходимых количествах частными лицами»<sup>85</sup>.

---

<sup>85</sup> Патнэм Р. Процветающая коммьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭ и МО. 1995. № 4. С. 80–81.

Социальный капитал чаще всего выступает в неосязаемых формах (во взаимоотношениях между людьми), поэтому и отдача от него также не может быть четко измерена. Поэтому на первый взгляд инвестиции в социальный капитал можно считать инвестициями в общие активы. Как известно из теории человеческого капитала, инвестиции в общую подготовку непосредственно невыгодны нанимателям и оплачиваются либо самими работниками, либо государством. Отдача от этих инвестиций приносит выгоду инвесторам, так как общие активы могут быть реализованы в большом числе фирм. Соответственно, заработная плата, основанная на использовании знаний общей подготовки, будет практически одинакова во всех фирмах, где на подобные знания существует спрос.

С этой точки зрения, если социальный капитал носит характер общественного блага и отдача от него носит нефинансовый характер, то фирмам будет невыгодно осуществлять соответствующие инвестиции. Однако практика показывает, что это совершенно не так. Многие фирмы, особенно за рубежом, где достаточно развито понятие корпоративной культуры, стремятся к тому, чтобы в коллективе сложились определенные нормы, способствующие отдаче от человеческого и физического капиталов. Существует даже специальный термин *team building*, что в буквальном переводе звучит как «построение команды» и под которым подразумеваются любые мероприятия, способствующие сплочению коллектива. Мы не будем здесь останавливаться на перечислении тех способов, с помощью которых компании способствуют созданию социального капитала, однако основным выводом может стать то, что они не рассматривают инвестиции в социальный капитал как общие, а относятся к ним как к специфическим активам, что проявляется, в частности, в формировании специфической организационной культуры. Например, фирма осуществляет инвестиции в корпоративную культуру, путем организации совместных для коллектива поездок, праздников, тренингов, проводимых за счет фирмы.

Таким образом, фирма практически полностью берет на себя инвестиции в социальный капитал. Инвестициями работников в этом случае будет то время, которое они потратят на организованные фирмой мероприятия, а также возникающие в связи с этим материальные затраты. Отдачей от вложений в социальный капитал станет повышенная производительность работников. В случае повышения производительности фирма может повысить и заработную плату работников. Следовательно, инвестиции в социальный капитал со стороны фирмы могут рассматриваться как специальные, где доход работодателя составит разница между возросшей производительностью труда и заработной платой, а прибыль работника будет состоять в возможном повышении заработной платы. Нефинансовыми выгодами станут атмосфера внутри коллектива, репутация фирмы и т.п. Кроме того, специальный характер инвестиций в социальный капитал подчеркивает тот факт, что сформированная структура ценностей внутри компании не может быть эффективной ни в одной другой фирме.

Государство также может поддерживать существование институтов, положительно влияющих на повышение благосостояния общества. К таким институтам можно отнести религию, идеологию, институты рынка и т.д. На уровне государства инвестиции в социальный капитал носят общий характер. Во-первых, государство ни на кого не может переложить расходы по поддержанию институтов, во-вторых, доход от существования таких институтов будет доставаться тоже государству.

Однако, как показывает практика, институциональная структура общества далеко не всегда может быть эффективной и однозначно оказывать положительное воздействие на функционирование экономики в целом. Существование неэффективных институтов может быть объяснено с помощью предпосылки об оппортунистическом поведении. Эта предпосылка, как уже указывалось ранее, означает максимизацию полезности индивидами без учета ограничений,

что ведет к возникновению всевозможных нарушений в виде случаев лжи, обмана или мошенничества. Подобная практика действий может также закрепляться в виде институтов, которые, максимизируя полезность небольшой группы индивидов, будут наносить урон состоянию экономики страны в целом.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления**

1. Оцените с вашей точки зрения недостаточную реалистичность модели «человека экономического».
2. С какой целью в анализ модели «человека экономического» включаются институциональные факторы?
3. Чем оценки неоинституционалистов отличаются от оценок «старых» институционалистов в отношении поведенческих предпосылок неоклассической модели человека.
4. Какова суть модели общего человеческого типа — *homo socioeconomicus* в понимании П. Вайзе?
5. Каковы способы формирования действий человека с точки зрения Ю. Эльстера?
6. Почему модель REMM является основой для изучения любых сторон общественной жизни и отношений обмена, и социальных проблем?
7. Каким образом социальные институты влияют на формирование выбора «экономического человека»?
8. Как, по мнению Г. Беккера, можно использовать модель «человека экономического» в теории человеческого капитала?
9. Что, по мнению Г. Беккера, является ключом к пониманию человеческого поведения в любых сферах деятельности?
10. Какую роль играют социальные институты, встроенные в модель максимизирующего поведения?
11. Охарактеризуйте поведенческие предпосылки рациональности и следования собственным интересам в неоклассическом и неоинституциональном анализе.
12. Рассмотрите с точки зрения собственного опыта примеры оппортунистического поведения, в какой степени они подтверждают предпосылку об оппортунизме в аспекте максимизации полезности в высшей степени?

13. Рассмотрите с точки зрения собственного опыта примеры отлынивания и вымогательства.

14. Какие выводы можно сделать в результате сравнения поведенческих предпосылок модели «человека экономического» и «человека социоэкономического»?

15. Какие дополнительные возможности расширения экономического подхода к анализу поведения человека предоставляет модель «человека социоэкономического»?

16. Приведите примеры формальных и неформальных норм действующих в обществе и определяющих правила взаимодействия индивидов.

17. Оцените с точки зрения собственного опыта положения, представленные в табл. 4.2.

18. Что понимается под социальным капиталом и как он связан с двумя основными функциями социальных институтов?

19. По каким направлениям социальный капитал аналогичен физическому?

20. Приведите примеры форм социального капитала на разных уровнях.

21. Оцените с вашей точки зрения положение Дж. Коулмана о значении социального капитала состоящего в том, что он способствует достижению целей, добиться которых при его отсутствии невозможно?

22. Оцените роль социального капитала в экономическом развитии страны?

23. Приведите примеры отдачи от социального капитала, выступающего в неосязаемых формах.

24. Каковы формы проявления отдачи от социального капитала на уровне фирмы? Как это связано с соответствующими инвестициями?

### **Тесты и задания для самопроверки**

1. *Отметьте характерные черты неоинституционализма:*
- а) использование методов неоклассического анализа;
  - б) использование характеристик модели «человека экономического»
  - в) отрицание инструментария неоклассической школы;
  - г) признание значимости общественных институтов.

2. *Ограниченная рациональность «социоэкономического человека» подразумевает следующие положения:*

- а) недостаточность способностей и информации;
- б) сопоставление исключительно выгод и издержек совершения действия;
- в) следование собственным предпочтениям;
- г) совершение противоправных действий ради собственной выгоды.

3. *Распределите следующие положения как характеристики моделей «человека экономического» и «человека социоэкономического»:*

- 1) человек руководствуется предпочтениями и ограничениями;
- 2) рациональность человека является ограниченной;
- 3) в своем поведении человек руководствуется сложившимися общественными нормами;
- 4) человек стремится к максимизации целевой функции;
- 5) ограничения деятельности человека носят исключительно экономический характер;
- 6) ограничения деятельности человека носят исключительно социальный характер.

Человек экономический	Человек социоэкономический
Номера положений	Номера положений

4. *Дан список неформальных институтов:*

- 1) институт наемного работника;
- 2) корпоративная культура;
- 3) семья;
- 4) социальное окружение;
- 5) религия;
- 6) культура;
- 7) национальные традиции;
- 8) идеология;
- 9) национальные, социальные, культурные особенности регионов;
- 10) образование;
- 11) институт рынка;
- 12) институт предпринимательства;
- 13) этика бизнеса.

*Заполните следующую таблицу:*

Фонды человеческого капитала	Номера неформальных институтов
Фонд здоровья	
Фонд образования	
Фонд миграции	
Фонд подготовки на производстве	

*5. Дан список формальных институтов:*

- 1) образовательные институты;
- 2) законы об образовании;
- 3) профсоюзы;
- 4) КЗОТ;
- 5) трудовые договоры;
- 6) налоговое законодательство;
- 7) институты пенсионного обеспечения;
- 8) институты занятости;
- 9) учреждения здравоохранения;
- 10) профилактические институты;
- 11) законы о здравоохранении;
- 12) региональные институты;
- 13) законы, ограничивающие миграцию или способствующие ей;
- 14) законы о предпринимательской деятельности;
- 15) частная собственность (распределение прав собственности);
- 16) институты рынка;
- 17) институты контрактации.

*Заполните следующую таблицу:*

Фонды человеческого капитала	Номера формальных институтов
Фонд здоровья	
Фонд образования	
Фонд миграции	
Фонд подготовки на производстве	

### **Список рекомендуемой литературы**

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // Thesis. 1993. № 1.

3. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества / К. Бруннер // Thesis. 1993. № 3.
4. Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук / П. Вайзе // Thesis. 1993. № 3. С. 115–130.
5. Дискин И.Е. Модернизация российского общества и социальный капитал / И.Е. Дискин // Мониторинг общественного мнения. 2003. № 5–6.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт // <http://ie.boom.ru/Library/North.zip>. 2001. 7 марта.
7. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория / Р.И. Капелюшников // <http://libertarium.ru/libertarium/10625>. 2001. 24 апр.
8. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс // <http://ie.boom.ru/Commons/Commons.htm>. 2001. 10 дек.
9. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.
10. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999.
11. Патнэм Р. Процветающая коммьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // МЭ и МО. 1995. № 4.
12. Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России / Р. Роуз // Общественные науки и современность. 2002. № 3.
13. Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов / Л.В. Стрельникова // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
14. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // Thesis. 1993. № 3.
15. Ходжсон Дж. Какова сущность институциональной экономической теории? / Дж. Ходжсон // <http://ie.boom.ru/Referat/Hodgson.htm>. 2002. 7 окт.
16. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // Thesis. 1993. № 3. С. 73–91.
17. Social Capital. A Discussion Paper / S. Aldridge, D. Halpern, S. Fitzpatrick // <http://www.number-10.gov.uk/su/socialcapital/sc.pdf>. 2004. 5 мая.
18. World Bank Report, 2000/2001: Attacking Poverty // <http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty>. 2004. 5 мая.

## **5. СЕМЬЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА, ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ТРУДА**

---

Ключевое значение для формирования человеческого капитала приобретает институт семьи. Это происходит по нескольким причинам:

- во-первых, внутри института семьи протекают процессы производства и воспроизводства человеческого капитала, а также могут протекать процессы формирования и реализации человеческого капитала;
- во-вторых, институт семьи оказывает значительное влияние на восприятие индивидом окружающей институциональной структуры, т.е. социализацию;
- в-третьих, семья создает основной потенциал формирования человеческого капитала, который сказывается на всех последующих стадиях его развития.

Семья — это основанное на браке или кровном родстве объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью. Через семью осуществляется смена поколений людей, в семье происходит первичная социализация детей, их воспитание. Семья выполняет различные функции, которые претерпевают определенные изменения в связи с эволюцией общественных отношений. Имеются разные подходы к оценке семьи в аспекте того, что определяет количество детей, которых можно рассматривать как носителей человеческого капитала в будущем поколении. Данное положение связано с оценкой поведения семьи.

### **5.1. Поведение семьи в макро- и микроаспектах**

Г. Беккер в работе «Человеческое поведение: экономический подход» отмечает, что «при рассмотрении взаимосвязи экономического роста и поведения семьи естественно начать с огромного вклада Томаса Мальтуса. Наиболее

подходящее название для его теории — мальтузианская теория заработной платы и среднего дохода, хотя обычно ее называют мальтузианской теорией роста народонаселения. ...мальтузианская модель предполагает убывающую отдачу по мере роста численности населения (т.е. занятости), если имеющееся количество земли и капитала остается неизменным. Аналитическое ядро его модели (отвлекаясь от конкретных высказываний Мальтуса) состоит в предположении о постоянной отдаче при одновременном увеличении затрат труда и капитала, если объем капитала (включая обрабатываемую землю) не реагирует на изменения в заработной плате и процентных ставках»<sup>86</sup>.

Рассмотрение рождаемости, смертности, возраста вступления в брак в аспекте данной зависимости позволило сделать вывод о том, что долгосрочный равновесный уровень заработной платы соответствует тому положению, при котором у средней семьи имеется двое детей<sup>87</sup>.

Несоответствие воззрений Т. Мальтуса историческим событиям побудило к пересмотру его выводов. Сокращение рождаемости в США, Западной Европе и Японии на протяжении XIX и XX веков происходило при увеличении уровня заработной платы и душевого дохода, хотя согласно мальтузианскому подходу рождаемость должна была увеличиваться.

Согласно неоклассическому подходу рождаемость населения не зависит от заработной платы, доходов и цен, а определяется процессом эндогенности накопления капитала и максимизацией полезности. Соединение мальтузианских

---

<sup>86</sup> Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 465.

<sup>87</sup> «Такая равновесная заработная плата вовсе не обязательно должна находиться на уровне минимума средств существования, особенно если позитивным ограничением роста населения за счет изменения коэффициента смертности можно пренебречь. В данной модели долгосрочный уровень заработной платы определяется склонностями к вступлению в брак и рождению детей, а не расплывчатыми представлениями о минимуме средств существования» (Там же).

и неоклассических подходов позволило модифицировать подход к рождаемости и к поведению семьи.

Модифицированный подход базируется на двух исходных положениях:

- наличие зависимости уровня рождаемости от изменений в экономике (мальтузианский аспект);
- роль накопления капитала и максимизации полезности (неоклассический аспект).

В рамках данной модели дети рассматриваются как важная составляющая образа жизни большинства семей. Родители рационально осуществляют выбор как количества детей, так и объема капитала (человеческого или физического), передаваемого по наследству каждому ребенку. «Если количество детей, на которые предъявляет спрос типичная семья, прямо пропорционально доходу родителей (посылка мальтузианской теории) или по крайней мере здесь нет сильной обратной зависимости, то эта модель также имеет устойчивые равновесные уровни капиталовооруженности и душевого дохода, но эти устойчивые состояния зависят от переменных, изменяющих спрос на детей»<sup>88</sup>. Затяжное, но все же временное падение дохода и производительности может привести к уменьшению рождаемости.

Таким образом, в рамках экономической теории рождаемости дети рассматриваются как экономическое благо и объект инвестиций.

Рождаемость определяется ценой, доходом, накоплением человеческого капитала в детях, объемом человеческого капитала, которым обладают родители, особенно женщины, ценностью человеческого времени.

Дети как особое экономическое благо имеют следующие характеристики:

- большой объем эмоций, риска и неопределенности по сравнению с обычным благом;

---

<sup>86</sup> Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 470.

- невозможность увидеть благо (ребенка) до его рождения;

- невозможность передать ребенка в аренду;
- являются одной из форм борьбы со временем и природой (влияя на становление детей, человек некоторым образом обретает власть над будущим).

Дети как объект инвестиций рассматриваются в соответствии со следующими двумя положениями:

- во-первых, в прошлом дети были средством обеспечения родителей в старости (домашнее самострахование);
- во-вторых, дети могут быть участниками домашнего производства. Родители инвестируют ресурсы в развитие детей, чтобы они стали работоспособными. Инвестиции в развитие способностей детей осуществляются с помощью образования, профессионального обучения, путешествий и различных развивающих видов деятельности.

Выгоды, получаемые от детей как объекта инвестиций и источника полезности для родителей состоят в следующем:

- компания для общения, дают надежду на отсутствие одиночества;
- эмоциональное удовлетворение (увеличение, обожаение, защита);
- надежда на заботу в старости;
- источник дохода.

Изложенное позволяет сделать следующий вывод: родители несут определенные жертвы при рождении детей, вкладывают инвестиции в их здоровье и образование, поскольку получают от своих детей удовлетворение и производительные услуги. Неслучайно, инвестирование в детей, как отмечают некоторые исследователи, в определенном смысле схоже с инвестированием в домашние растения, которое осуществляется ради любования ими и получения от них плодов.

Источниками инвестиций в детей являются:

- семейные ресурсы за счет сокращения доли сбережений на ранних стадиях жизненного цикла семьи;
- время за счет сокращения досуга и рабочего времени.

Рождение и воспитание детей требует различных затрат времени, материальных и финансовых ресурсов в зависимости от возраста ребенка.

Особенности детей в аспекте инвестирования:

- первый ребенок является наиболее инвестицеемким благом, это самый дорогой штучный товар, который люди покупают за всю жизнь;
- дети являются гетерогенным (не однородным) запасом человеческого капитала как с точки зрения издержек, так и выгод;
- рождение детей связано с накоплением человеческим капиталом родителей.

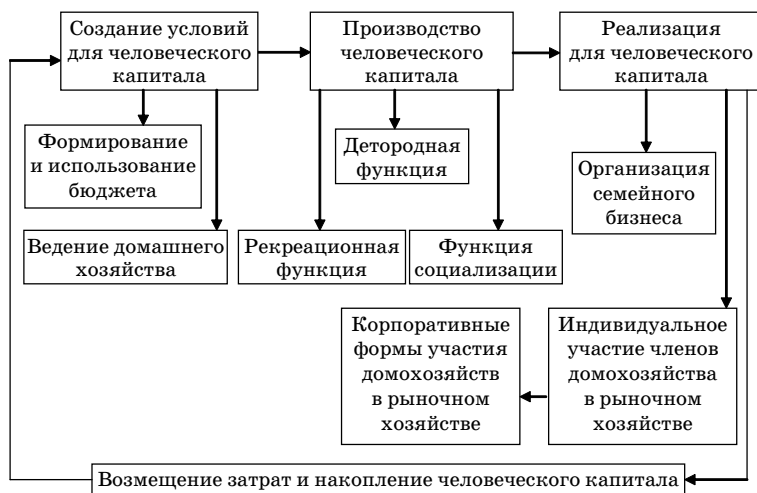
На производство детей влияет множество разнообразных факторов:

- образование родителей;
- изменения относительных предпочтений родителей;
- формирование положительного эффекта дохода и отрицательного эффекта издержек;
- получение единицы качества ребенка с меньшими затратами;
- сокращение числа нежелаемых детей.
- уровень образования матери;:
- выбор партнера по браку;
- желание иметь детей;
- размер заработка работающих женщин;
- производительность труда матерей в домашнем хозяйстве, включая воспитание детей;
- контроль рождаемости;
- уровень детской смертности.

## **5.2. Изменение роли института семьи в современной экономике**

Институт семьи в процессе исторического развития доказал свою эффективность в качестве способа производства, накопления и воспроизводства человеческого капитала.

Специфика данного института показывает, что в структуре общества не существует лучшего способа организации жизни человека, поэтому семью рассматривают как социальную структуру, являющуюся первоосновой общества. Исходя из важности семьи как социального института целесообразно определить его основные функции по отношению к человеческому капиталу. В качестве основы можно использовать функции домашнего хозяйства, определенные А.Н. Олейником (рис. 5.1).



*Рис. 5.1. Деятельность домашнего хозяйства по формированию человеческого капитала<sup>89</sup>*

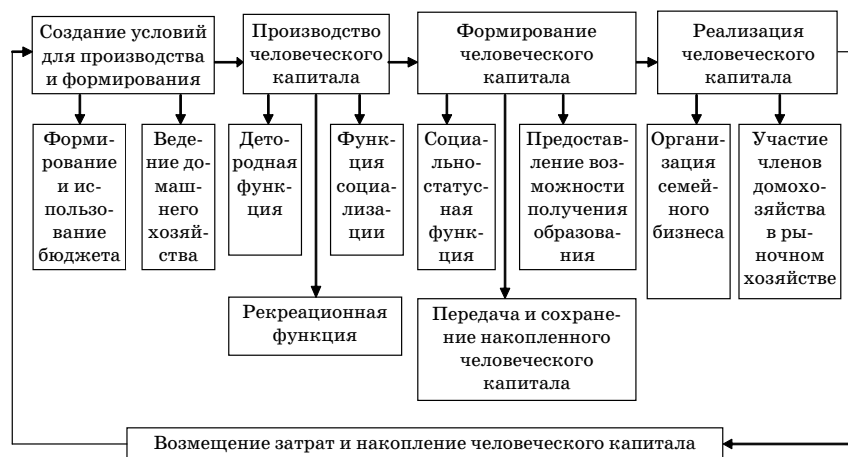
На основе данной схемы осуществляется расширение функций домашнего хозяйства таким образом, чтобы они характеризовали функции семьи в отношении формирования человеческого капитала.

С точки зрения Н.М. Кублановой к основным функциям семьи относятся: генеративная (обуславливающая появление в семье детей), экономическая (связанная с ма-

<sup>89</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 376.

териальным обеспечением членов семьи), первичной социализации (связанная с усвоением общественных норм), гедонистическая (связанная с удовлетворением сексуальных потребностей), социально-статусная (заключающаяся в определении статуса человека), а также рекреационная и психотерапевтическая функции (связанные с использованием семьи как места эмоционального комфорта)<sup>90</sup>.

К предложенной А.Н. Олейником схеме можно добавить стадию формирования человеческого капитала, к которой относятся социально-статусная функция, функция передачи и сохранения накопленного человеческого капитала, а также функция возможности получения образования, поскольку в настоящее время возможность для индивида получения образования в большей степени зависит от семьи и ее экономических возможностей, а также от уровня накопленного человеческого капитала, т.е. уровня образования родителей (рис. 5.2).

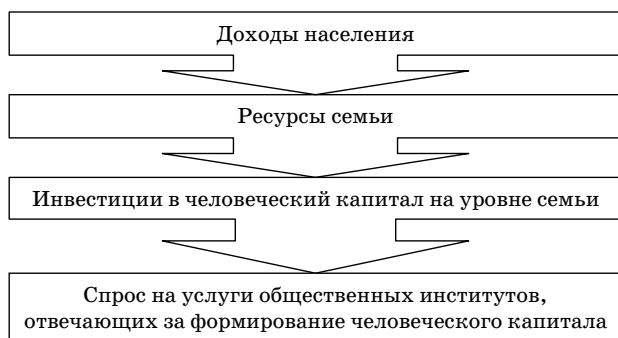


*Рис. 5.2. Расширенная схема деятельности семьи по формированию человеческого капитала*

<sup>90</sup> Кубланова Н.М. Современное состояние института семьи: функциональный разрез / Н.М. Кубланова // Отечественный журнал социальной работы. 2003. № 2. С. 34–35.

Для Г. Беккера основным фактором, влияющим на уровень образования, доступный для детей в данной семье, является уровень материального благосостояния родителей. Если семья имеет достаточно средств, то, скорее всего, ребенок получит желаемый уровень и качество образования. Если же необходимых средств в семье нет, и их придется занимать в виде кредита, то уровень образования ребенка будет зависеть от текущих доходов его самого, родителей, ставки по кредиту и индивидуальной ставки дисконтирования.

Исходя из данной трактовки, семья будет выступать как основной канал распределения финансовых ресурсов, имеющих возможность стать инвестициями в человеческий капитал. Доходы, получаемые членами семьи, полностью формируют условия для производства, формирования и воспроизводства человеческого капитала на основе сохранения человеческого капитала в рамках семьи. Именно семья решает, какие объемы денежных средств и на каких условиях будут использоваться как инвестиции в человеческий капитал детей, на уровне семьи определяется спрос на общественные институты, отвечающие за формирование фондов человеческого капитала. Изложенное может быть представлено в графическом виде (рис. 5.3).



*Рис. 5.3. Влияние доходов населения на спрос на услуги общественных институтов*

Основное значение институт семьи приобретает при распределении доходов (семейного бюджета), поскольку эти

решения могут приниматься не каждым человеком в отдельности, а на основе взаимозависимости интересов всех членов семьи, поэтому результат будет обусловлен не индивидуальным выбором, а выбором с учетом интересов других лиц, т.е. на основе норм, принятых в каждой отдельной семье. В результате повышается полезность от использования доходов в силу возникновения кумулятивного эффекта.

Стадия производства человеческого капитала включает детородную функцию, которая непосредственно связана с количеством детей в семье. Неоклассический подход предполагает, что решение о количестве детей принимается на основе сопоставления выгод и издержек от воспитания и образования, следовательно, чем больше затрат требует ребенок, тем вероятнее, что родители откажутся от его рождения. Действительно, при увеличении расходов на образование и медицинские услуги, родителям выгоднее иметь одного или двух детей, чтобы обеспечить им более высокое качество услуг.

В условиях современной экономики институт семьи модифицируется, меняется экономическая и социальная роль семьи. Наблюдается общее снижение рождаемости, переход к малодетной семье и нетрадиционным формам семьи. Причем происходит это прежде всего в развитых странах. В частности, А. Антонов отмечает, что «...в 1800–1880 годы в Европе рождаемость оставалась в пределах 38 рождений на 1000 населения и лишь в последней четверти XIX века начинается сокращение рождаемости, хотя в отдельных странах оно наблюдалось раньше — в Финляндии с середины (с 45,3‰ до 33,1‰), а во Франции — с конца XVIII века (с 33‰ до 21,6‰). В 50-е годы XIX века на 21% сократилась рождаемость в Швеции, на 10% в Испании в 60-е годы, а в 70-е годы в Англии (на 21,2%), в Германии, Венгрии, Голландии, Бельгии и Италии на 13%, в Австрии, Дании, Швейцарии — на 10%. В первой половине XX века рождаемость в Европе сократилась с 32,5‰ в 1900 году до 20‰ к 1940 году, причем в западно-европейских странах до 14–15‰ (ниже всего в Австрии 13,3‰ и

Швеции 14,2‰), до 16–18‰ в Центральной Европе, и до 25–27‰ в Восточной и Южной Европе»<sup>91</sup>.

Увеличивается количество детей, рожденных в неполных семьях. Согласно некоторым статистическим данным, в «США — 33% матерей всех новорожденных — незамужние женщины, в Исландии — 64% (это самый высокий показатель в Европе), в Швеции — 54%, в Великобритании — 38%, в Финляндии — 37%»<sup>92</sup>.

Параллельно наблюдается легитимизация нетрадиционных семейных отношений. Так, «в настоящее время однополый брак (именно брак, а не партнерство, со всеми вытекающими юридическими правами и обязанностями) узаконен в четырех странах: Нидерландах (с 2001 года), Бельгии (с 2003 года), Канаде (с июля 2005 года) и Испании (с июля 2005 года), а также в американском штате Массачусетс (с 2004 года). В 2006 году к ним присоединится ЮАР. ...В целом можно сказать, что движение за равноправие традиционных и нетрадиционных форм отношений набирает силу, и в него вовлекаются все новые страны»<sup>93</sup>. В частности, «с 2001 года в Голландии существуют три варианта формальных отношений: гражданский брак (civil marriage), зарегистрированное партнерство (registered partnership) и соглашение о сожительстве (cohabitation agreement). Сначала, в 1998 году, здесь были легализованы партнерства, но затем было решено дать таким партнерствам право регистрировать брак как символ более высокого уровня ответственности друг перед другом и дающий партнерам некоторые юридические преимущества»<sup>94</sup>.

---

<sup>91</sup> Антонов А. Падение рождаемости, кризис семьи и неизбежность депопуляции в Европе в первой половине XXI века (социологический подход) / А. Антонов // Демографические исследования. 2009. 13 марта // [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=24&idArt=783](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=24&idArt=783).

<sup>92</sup> 7 «я»: семейная статистика // [http://statistika.ru/naselen/2007/11/24/naselen\\_9363.html](http://statistika.ru/naselen/2007/11/24/naselen_9363.html). 2009. 13 марта.

<sup>93</sup> Сакевич В.И. Однополые браки: кризис семьи или путь к равноправию? / В.И. Сакевич // <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0225/reprod01.php>. 2009. 13 марта.

<sup>94</sup> Там же.

Очень важной для понимания отмеченных процессов является вышедшая в 1982 году книга Джона Колдуэлла «Теория снижения рождаемости» в которой автор доказал, что рождаемость начинает падать только когда происходят сдвиги экономических отношений в семье. Колдуэлл подчеркивает, что не сама по себе урбанизация и рост промышленности изменяют семейные отношения. Причиной этого, скорее всего, является распространение школьного образования и индивидуалистических идей, вызывающих кризис ожиданий во взаимоотношениях родителей и детей. Обязательное государственное образование служит той движущей силой, которая стоит за сменой предпочтений в пользу не большой, а малой семьи, за превращением уменьшенной семьи в эгалитарную, члены которой в основном имеют экономические обязанности вне дома<sup>95</sup>.

По замечанию известного российского демографа А. Вишневого «смысл брака, в первую очередь, был именно в том, чтобы создать какую-то институциональную оболочку для совместной жизни. Крестьянская семья не могла жить иначе, так как она была одновременно производственной ячейкой, нельзя было жить без формального вступления в брак. Это все сейчас отпало. Мы не можем с уверенностью сказать, как формы семьи, формы организации частной жизни будут развиваться дальше»<sup>96</sup>.

В соответствии с указанными тенденциями роль института семьи в формировании человеческого капитала меняется, что проявляется в изменении функций семьи.

---

<sup>95</sup> Карлсон А. Общество–Семья–Личность: Социальный кризис Америки. Альтернативный социологический подход / А. Карлсон: пер. с англ. под ред. А.И. Антонова. М., 2003. 290 с. // <http://lib.socio.msu.ru/l/library?e=d-000-00---001ucheb--00-0-0-0prompt-10---4-----0-1l--1-ru-50---20-help---00031-001-1-0windowsZz-1251-00&a=d&cl=CL1&d=HASH97629fcdbae5367a563df2.5.pr>. 2009. 6 марта.

<sup>96</sup> Модернизация в России оказалась незавершенной: интервью с Анатолием Вишневым // <http://www.polit.ru/analytics/2006/01/25/vishn.html>. 2009. 13 марта.

1. Функция создания условий для производства, формирования и реализации человеческого капитала. В условиях современной экономики данная функция, сводящаяся в основном к формированию и использованию бюджета, а также к ведению домашнего хозяйства, видоизменяется: относительно сокращается доля семейного бюджета, расходуемая на формирование человеческого капитала, поскольку увеличивается роль в этом процессе внесемейных институтов (всевозможные фонды и организации, оплачивающие обучение полностью или частично, государственные и частные стипендии, поддержка вузами профильных школьных классов и дошкольных учреждений и т.п.). Ведение же домашнего хозяйства испытывает на себе влияние сервисной экономики, когда услуги многих видов домашней деятельности приобретаются.

2. Функция производства человеческого капитала изменяется, во-первых, в силу уменьшения значимости биологической составляющей производства человеческого капитала из-за снижения рождаемости и формирования тенденции к усыновлению и опеке над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, что в определенной мере облегчается действием различных формальных и неформальных институтов (например, российских органов опеки и попечительства, региональных операторов государственного банка данных о детях, оставшихся без попечения родителей).

Во-вторых, из-за уменьшения значимости семьи в выполнении функции социализации, поскольку появляются альтернативные источники информации, позволяющие детям получать знания об окружающем социальном мире (например, доступность Интернета, движение скаутов, различные детские и юношеские общественные организации).

В-третьих, экономика свободного времени дифференцирует и индивидуализирует виды его использования в аспекте рекреации. Например, расширяются возможности получения разного вида досуговых услуг членами семьи в

рамках индивидуальных, возрастных, финансовых, временных предпочтений.

3. Функция формирования человеческого капитала. По мнению американского антрополога Ральфа Линтона можно выделить два понятия — *ascriptive status* (предписанный, приписываемый, прирожденный статус) и *achieved status* (достигаемый, достигнутый, приобретенный статус). Приписываемый статус — социальный статус, с которым человек рождается (прирожденный статус определяется расой, полом, национальностью), либо который будет ему назначен по прошествии времени (наследование титула, состояния и т.д.). Достигаемый статус — социальный статус, который достигается в результате собственных усилий человека. В современных условиях значимость приписываемого статуса, который может быть связан с биологической семьей снижается, но существенно расширяются возможности приобретения достигаемого статуса. Институт среднего класса формирует предпосылки и условия приобретения желаемых выгод в рамках внешних и внутренних ограничений.

Передача и сохранение накопленного человеческого капитала (знаний, умений, навыков) через внутрисемейные отношения в определенной мере утрачивает свое значение. В условиях информационной экономики знания и информация интенсивно обновляются, следовательно, снижается потребность детей в получении человеческого капитала, уже накопленного внутри семьи. Кроме того, меняются взаимоотношения взрослых членов семьи и детей в приобретении навыков освоения информации. Источником новых знаний и умений выступают младшие члены семьи.

Предоставление возможности получения образования традиционно связывалось с экономическими возможностями и социальными установками семьи. Значимость данного момента уменьшается в силу положений, отмеченных при рассмотрении формирования и использования семейного бюджета, а также развития экономики знаний и процессов глобализации, облегчающих индивидууму поиск и расши-

ряющих выбор наиболее подходящих ему возможностей и условий получения образования любого уровня.

4. Функция реализации человеческого капитала сводится к возможностям организации семейного бизнеса и участию членов домохозяйства в рыночном хозяйстве. Традиционно семейный бизнес гарантирует занятость членов семьи вне зависимости от качества накопленного человеческого капитала и конкурентной способности на рынке труда. На наш взгляд, это справедливо в отношении мало рискованного традиционного бизнеса.

Применительно к сфере венчурного капитала наряду с повышением значимости человеческого капитала снижаются возможности семейного инвестирования. До второй мировой войны инвестиции в форме венчурного капитала были главным образом сферой влияния состоятельных частных лиц и обеспеченных семей. Со времен бума Интернет компаний и до сих пор идут споры о том, что образовался разрыв между инвестициями со стороны друзей и семьи, которые обычно варьируются от 0 до 250 тыс. долларов, и суммами, которые предпочитают вкладывать большинство венчурных фондов — 2–5 млн долларов. Этот финансовый разрыв усиливается, так как некоторые успешные венчурные фонды уже привыкли вкладывать крупные суммы денег и поэтому ждут от компаний-реципиентов большей активности в поиске инвестиционных возможностей.

Выход членов домохозяйства на рынок труда в роли работодателя, наемного работника или самозанятого в современных условиях не может быть в достаточной мере поддержан накопленным внутри семьи социальным и человеческим капиталом, поскольку в условиях динамичной экономики члены семьи могут не обладать полными знаниями о состоянии и перспективах рынка труда. В этих условиях повышается роль внешних по отношению к семье источников информации — общественных институтов.

Таким образом, функции семьи по формированию человеческого капитала видоизменяются как в экономическом, так и социальном аспектах.

## Контрольные вопросы и вопросы для размышления

1. По каким направлениям с точки зрения вашего собственного опыта институт семьи влияет на формирование человеческого капитала?
2. Каковы особенности мальтузианской теории роста народонаселения?
3. Почему, согласно воззрениям Т. Мальтуса, у средней семьи двое детей — это оптимальное количество? Соотнесите его положения с подходом большинства современных семей России.
4. В чем проявляется рациональное поведение родителей в рамках модифицированной модели?
5. Почему дети могут рассматриваться как особое экономическое благо?
6. Какие выводы можно сделать, сравнивая общеэкономическое понятие блага и понятие детей как особого экономического блага в рамках неоклассической теории рождаемости?
7. Как можно охарактеризовать детей в качестве объекта инвестиций?
8. Оцените, с вашей точки зрения, положения о полезности детей для родителей.
9. Как, с точки зрения вашего личного опыта, можно увеличить инвестиции в детей?
10. Почему первый ребенок является наиболее инвестицеемким благом? Насколько это соответствует реальности?
11. Как вы могли бы проранжировать факторы, влияющие на производство детей?
12. Почему институт семьи в процессе исторического развития доказал свою эффективность в качестве способа производства, накопления и воспроизводства человеческого капитала?
13. Какие функции, согласно рис. выполняет ваша семья?
14. На услуги каких общественных институты, отвечающих за формирование человеческого капитала, предъявляет спрос семья?
15. Что влияет на спрос семьи на услуги общественных институтов, отвечающих за формирование человеческого капитала?
16. Каковы межстрановые различия в модификации института семьи?
17. Почему обязательное государственное образование можно рассматривать как фактор формирования малой семьи?
18. Как развитие сервисной экономики влияет на функцию семьи по созданию условий для производства, формирования и реализации человеческого капитала?

19. Почему изменяется функция производства человеческого капитала в современной экономике? Насколько это соответствует вашему опыту?

20. Что влияет на изменение функции формирования человеческого капитала в условиях современной экономики?

21. Какова роль общественных институтов в изменении функции реализации человеческого капитала в условиях современной экономики?

22. Оцените роль общественных институтов в изменении функции реализации человеческого капитала в условиях современной экономики с позиции вашего личного опыта.

## Тесты для самопроверки

1. В модели Т. Мальтуса возможности обеспечения занятости населения обусловлены убывающей отдачей труда.

- а) верно;                      б) неверно.

2. В модели Т. Мальтуса рост предложения населения:

- а) определяется рождаемостью и смертностью;
- б) определяется рождаемостью и смертностью, которые связаны с изменениями дохода;
- в) определяется состоянием здоровья населения.

3. В модели Т. Мальтуса у средней семьи должно быть двое детей, что:

- а) определяется культурными установками населения;
- б) соответствует реальной ситуации;
- в) означает выход на долгосрочный равновесный уровень заработной платы.

4. В модели Т. Мальтуса одним из следствий роста доходов является рост рождаемости.

- а) верно;                      б) неверно.

5. Объяснения рождаемости в неоклассической модели экономического роста аналогичны положениям Т. Мальтуса.

- а) верно;                      б) неверно.

6. Родители рационально осуществляют выбор количества детей и объемов капитала передаваемого по наследству каждому ребенку:

- а) это положение соответствует представлениям Т. Мальтуса;
- б) это предпосылка неоклассической модели экономического роста;
- в) это положение, объясняющее поведение родителей в рамках модифицированной неоклассической модели экономического роста.

7. Поддержание устойчивого экономического роста связано с развитием человеческого капитала — положение неоклассической модели экономического роста.

- а) верно;
- б) неверно.

8. Поддержание устойчивого экономического роста связано с обучением носителей человеческого капитала:

- а) положение модели Т. Мальтуса;
- б) положение неоклассической модели экономического роста;
- в) положение модифицированной неоклассической модели экономического роста.

9. В рамках экономической теории рождаемости:

- а) альтруистические мотивы семей, рассматриваются в экономическом аспекте;
- б) все семьи руководствуются альтруистическими мотивами;
- в) семьи могут руководствоваться как альтруистическими, так и экономическими мотивами.

10. Согласно экономическому подходу рождение детей — это решение в рамках издержек и выгод.

- а) верно;
- б) неверно.

11. Дети — экономическое благо, поскольку:

- а) отвечают всем положениям любого экономического блага;
- б) отвечают исходным положениям об экономическом благе;
- в) наследуют экономические блага, приобретенные родителями.

12. Родители несут определенные издержки по поводу рождения и воспитания детей, поскольку:

- а) так принято в человеческом обществе;

- б) получают выгоды от общения с детьми;
- в) получают от детей производительные услуги.

### 13. Дети являются с экономической точки зрения:

- а) однородным запасом человеческого капитала;
- б) неоднородным запасом человеческого капитала;
- в) однородным запасом человеческого капитала с точки зрения издержек;
- г) неоднородным запасом человеческого капитала только в аспекте выгод.

## Список рекомендуемой литературы

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 465.
2. Кубланова Н.М. Современное состояние института семьи: функциональный разрез / Н.М. Кубланова // Отечественный журнал социальной работы. 2003. № 2. С. 34–35.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 376.
4. Антонов А. Падение рождаемости, кризис семьи и неизбежность депопуляции в Европе в первой половине XXI века (социологический подход) / А. Антонов // Демографические исследования. 2009. 13 марта // [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=24&idArt=783](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=24&idArt=783).
5. 7 «я»: семейная статистика // [http://statistika.ru/naselen/2007/11/24/naselen\\_9363.html](http://statistika.ru/naselen/2007/11/24/naselen_9363.html). 2009. 13 марта.
6. Сакевич В.И. Однополые браки: кризис семьи или путь к равноправию? / В.И. Сакевич // <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0225/reprod01.php>. 2009. 13 марта.
7. Карлсон А. Общество–Семья–Личность: Социальный кризис Америки. Альтернативный социологический подход / А. Карлсон: пер. с англ. под ред. А.И. Антонова. М., 2003. 290 с. // <http://lib.socio.msu.ru/1/library?e=d-000-00---001ucheb--00-0-0-0prompt-10---4-----0-11--1-ru-50---20-help---00031-001-1-0windowsZz-1251-00&a=d&cl=CL1&d=HASH97629fcdbae5367a563df2.5.pr>. 2009. 6 марта.
8. Модернизация в России оказалась незавершенной: интервью с Анатолием Вишневским // <http://www.polit.ru/analytics/2006/01/25/vishn.html>. 2009. 13 марта.

Учебное издание

Даниленко Нина Николаевна  
Долгополова Ирина Сергеевна

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Издается в авторской редакции

Подготовка оригинал-макета  
*Т.А. Лоскутовой*

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 03.07.09. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 7,5. Тираж 200 экз. Заказ 4127.

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.