

Исходя из вышесказанного, необходимо отметить важную роль ремесленничества в структурной перестройке экономики, в формировании многоукладного рыночного хозяйства. Ремесленничество, как подсистема в системе малого бизнеса, является важнейшей составляющей не только развитого индустриального общества, но и постиндустриального общества.

Постиндустриальной системе по мысли современных западных футурологов характерно подавляющее преобладание доли занятых в производстве информации – до 9/10 и более всех занятых, уменьшение доли занятых в сфере промышленного производства – до 1/10 и менее и сельскохозяйственного производства – до 1/100 всех занятых. Примерно такое же соотношение в постиндустриальной системе должно быть между высоко-, средне- и малоквалифицированными рабочими с соответствующим уровнем образования. Постиндустриальному обществу присуща переориентация экономики на так называемое повышение качества жизни. В этой системе, безусловно, свою нишу находит и ремесленничество. Во-первых, ремесленничество предполагает наличие творчества, от которого зависит инновационный компонент деятельности. Во-вторых, ремесленник удовлетворяет специфические уникальные потребности. В-третьих, ремесленная деятельность в рамках информационного общества сама по себе предполагает наличие адекватной материально-технической базы и развитого потребителя. В-четвертых, ремесленная деятельность в силу отсутствия отчуждения средств производства и рабочей силы от их непосредственного носителя в условиях постиндустриального общества приобретает принципиально новые формы. Иначе говоря, ремесленное производство из производства по преимуществу маломеханизированного и ручного превращается в высокотехнологичное.

**В. А. Федотов,
С. В. Горбунова**
Екатеринбург

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ

В наиболее общем виде под человеческим капиталом понимают, с одной стороны, совокупность производственных способностей современного работника, а с другой – издержки государства, предприятия и са-

мого человека на формирование и постоянное совершенствование этих способностей. Так, Г. Беккер в книге «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» и в других работах, раскрывая понятие человеческого капитала, отмечает, что он формируется путем инвестиций (долгосрочных вложений капитала) в человека в виде затрат на образование и подготовку рабочей силы на производстве, на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах [8, с. 314].

В большинстве случаев подобный подход прослеживается и в работах российских ученых-экономистов. В «Экономической энциклопедии» человеческий капитал определяется как особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы. В состав объектов человеческого капитала обычно включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт» [9, с. 275].

Следует согласиться с мнением В. Щетинина, что недостаточная глубина раскрытия сущностных качеств человеческого капитала, заложенная в такой трактовке, кроется в принадлежности этой концепции к неоклассическому направлению современной экономической науки. А для нее характерны позитивизм, сводящий задачи науки к описанию явлений, как они обнаруживаются на поверхности, внеисторизм и асоциальность [7, с. 45]. Э. Вильховченко также считает, что теоретики человеческого капитала явно ощущают неполноту и неопределенность понятия. За этим, по ее мнению, стоит по существу признание элементов неуловимого, иррационального, неизмеримого в природе человека, в его задатках, поведении, потребностях, которые опосредуют соотношение вложений и результатов [1, с. 140].

Некоторые ученые видят причину в неудачной формулировке самого понятия «человеческий капитал». На ее уязвимость обратил внимание Т. Шульц. «Сама мысль о капиталовложениях в человеческие существа – отмечает он, – кажется недопустимой для некоторых из нас. Наши ценности и вера не позволяют нам смотреть на людей как на капитальные товары, за исключением рабства, а оно ужасает нас... Рассматривать людей как богатство, которое может быть увеличено путем инвестиций, – значит вступать в противоречия с глубоко укоренившимися ценностями. Представляется, что это низводит человека до простого материального компонента, человек превращается в нечто, напоминающее собственность» [7, с. 44–45].

На наш взгляд, затянувшаяся неопределенность понятия «человеческий капитал» связана не только с его сложностью, но и с отсутствием специальных исследований. Среди многочисленных публикаций, посвященных разным аспектам концепции человеческого капитала, встречаются лишь немногие работы, затрагивающие вопросы терминологии. Наиболее обстоятельно в настоящий момент, всесторонне и объективно, по нашему мнению, проблемы трактовки человеческого капитала исследовал В. Щетинин [6, 7]. Он делает основной акцент на необходимости научной методологии анализа этого сложного явления. Действительно, лишь при таком подходе удастся преодолеть поверхностную характеристику рассматриваемой категории и отразить глубинные изменения в производственных отношениях, которые произошли в последнее время.

Сегодня четко выделяются два методологических подхода к проблеме, обусловленные двумя ведущими направлениями экономической теории: неоклассическим и марксистским. При этом, как справедливо отмечает В. Щетинин, важно не поддаваться скоропалительному отказу от марксизма. Руководствуясь принципом органичного сочетания исторического и логического подходов в процессе экономического исследования, надо учитывать не только процесс зарождения человеческого капитала, но и капитала вообще. В категории человеческого капитала необходимо выделить то, что присуще капиталу в целом, а также специфические свойства, характерные именно для человеческого капитала.

Капитал представляет собой фундаментальную категорию рыночной экономики, базирующуюся на использовании наемного труда. Для самого термина «капитал» характерна многозначность. Под капиталом понимается определенный запас материальных благ, денег, вещественный фактор производства, человеческие знания и способности. Классики политэкономии обычно рассматривали эту категорию как средство производства. Для физиократов капиталом была земля, для А. Смита и Д. Рикардо – все средства производства (накопленный и овеществленный труд).

Данную трактовку разделяют многие экономисты. По мнению П. Самуэльсона и У. Нордхауза, например, капитал «состоит из благ длительного пользования, созданных экономикой для производства других товаров» [5, с. 784]. Аналогично трактуется понятие «капитал» рядом современных российских экономистов. Так, в «Современном экономическом словаре» капитал определяется: «в широком смысле – это все, что способно прино-

силь доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. В более узком смысле – это вложенный в дело источник дохода в виде средств производства (физический капитал)».

К. Маркс показал, что капитал – это не просто сумма материальных благ, средств производства. «Капитал, – писал он, – это не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер» [3, с. 380–381]. По мнению известного американского экономиста Б. Селигмена, «марксово определение капитала как отношения между людьми обладает большими достоинствами... Однако оно безвозвратно утеряно в теориях Фишера и Найта» [7, с. 46].

Мы разделяем мнение Б. Селигмена и считаем заблуждением утверждение о том, что марксистское экономическое учение совершенно игнорировало человеческий капитал. «Если уж разбираться, кто кого и что игнорировал, – как пишет В. Щетинин, – то логичнее говорить, что сторонники концепции человеческого капитала пренебрегли достижениями К. Маркса в развитии смитовской теории трудовой стоимости и капитала» [7, с. 46]. Ведь сама теория человеческого капитала в ее современном виде сложилась намного позже появления «Капитала», во второй половине XX в., когда созрел сам предмет исследования и имелись для этого все необходимые условия. Не случайно ключевой составной частью определения понятия «рабочая сила» у К. Маркса и у теоретиков человеческого капитала является один и тот же компонент – человеческие способности. Пройгнорировали они и марксову теорию, в частности, не отреагировали на критику заблуждений А. Смита по проблеме капитала, которой К. Маркс специально посвятил девятнадцатую главу второго тома «Капитала». Между тем, эта критика, как подчеркивает В. Щетинин, во многом справедлива и по отношению к теории человеческого капитала. В рассуждениях ее сторонников также обнаруживается нарушение логики, связанное с подменой понятий.

К. Маркс, как известно, четко и аргументировано разграничивал реализацию способностей человека к труду как предпосылку любого процесса производства, с одной стороны, и их реализацию в условиях именно капиталистического производства, когда индивидуальная способность к труду отчуждается путем купли-продажи от работника, приобретая форму переменного капитала, и как таковая принадлежит предпринимателю-капита-

листу, с другой стороны. В этой связи он подчеркивал, что рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом. В качестве капитала она функционирует после продажи, в руках капиталиста, во время самого процесса производства, уместно напоминает В. Щетинин [6, 7].

В отличие от позиции К. Маркса, понятие «человеческий капитал» базируется на механическом соединении разнородных категорий «рабочая сила» и «капитал» без каких-либо аргументов. Такая трактовка сводит на нет значительные социально-экономические различия между самостоятельными и наемными работниками, между ними и работодателями. Иначе говоря, сторонники концепции человеческого капитала поверхностно характеризуют богатство и капитал, рассматривают их вне границ определенных общественных экономических отношений, с чем нельзя согласиться методологически.

Очевидно именно поэтому западные, а вслед за ними и некоторые российские экономисты рассматривают эффект от вложений в человека как нечто самостоятельное, оторванное от самого процесса труда. За первоисточник производительного результата ими выдаются инвестиции как таковые, а не человеческий труд. Но это не так. Капиталовложения в человека при всей их важности формируют лишь способности человека к труду, которые без их использования, без живого труда не реализуются, а значит, стоимости не создают и даже не сохраняют. Данный момент, на наш взгляд, обоснованно нашел отражение в определении человеческого капитала, предложенном А. Добрыниным, С. Дятловым и С. Курганским. Человеческий капитал, пишут они, представляет собой «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост заработков (доходов) данного человека» [2, с. 10].

В приведенном определении верно отмечена неотъемлемая связь человеческого капитала с практическим использованием «запаса» составляющих его компонентов. Если нет сферы приложения капитала, если он не «работает», то это не «капитал», а простая сумма средств, потенциально способных быть капиталом. Его использование должно быть целесообразным, осмысленным, согласованным с возможностями, желаниями и требованиями человека и соответствующим конъюнктуре рынка.

Как всякий капитал, человеческий капитал должен давать отдачу, в том числе способствовать росту доходов его носителя, а также прибыли работодателя. Последнее представляется принципиально важным. Вместе с тем четкого методологического разграничения человеческого капитала и рабочей силы авторами определения не дается.

Возникают также вопросы терминологии, используемой в определении. В частности в отношении «запаса» считаем необязательным употребление расплывчатого термина «определенный». Кем и чем «определенный»? Можно предположить, что речь идет именно о том «запасе здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций», который используется в «общественном воспроизводстве, содействует росту производительности труда и эффективности производства» и «влияет на рост зарплат». Однако, во-первых, в определении и без того оговаривается, где именно и как используется этот «запас». Во-вторых, термин «определенный» значит «не весь», а какая-то часть запаса здоровья, знаний, то есть предполагается, что другая часть «здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций» не используется «целесообразно». Как определить, отграничить эти две части «запаса»?

Думается, что как теоретически, так и практически не существует знаний, способностей, которые нельзя было бы использовать с целью повышения эффективности производства, дохода, зарплат, роста производительности труда. Если же термин «определенный» указывает на конкретную оценку «запаса», на определение его объема, то каким образом, по какой методике следует осуществлять это измерение? Нам не встречались публикации, где бы описывалась методика, позволяющая оценить как весь «запас» конкретного человека, так и его часть. К тому же необходимо учитывать, что часть человеческого капитала «скрыта» от всяких оценок, она может проявиться а может и не проявиться в зависимости от воли человека, обладающего «запасом».

Далее рассмотрим словосочетание «накопленный» и «запас». Здесь уместно что-то одно. Либо мы говорим «накопленные знания, способности, мотивации», либо говорим «запас знаний, способностей, мотиваций», поскольку «запас» уже предполагает некое накопление. Применительно к категории человеческого капитала, думается, уместней употребление термина «накопление», то есть знания, накопленные как предыдущими поколениями, так и самим человеком в процессе образования, самообразова-

ния, общения, практической деятельности. Запас несет в себе некую завершенность, статичность, остановку на определенной точке процесса качественного изменения человеческого капитала. В нем лишь количественные характеристики, нет преемственности поколений, учета предыдущего накопления человеческого капитала, нет общественного характера, отсутствует перспектива качественного роста составляющих человеческого капитала. Кроме того, следует учесть, что термин «накопление капитала» уже давно является категорией экономической науки.

Есть сомнения и по составу компонентов, включенных в человеческий капитал. В частности в предложенной конструкции определения не видим необходимости выделения навыков. Навык – это тоже знание. Навык можно определить как знание, позволяющее с течением времени в результате практической деятельности совершать те или иные операции, действия, принимать решения стереотипно, автоматически. Навык не может быть без предварительного знания, равно как без предшествующего ему умения (знания – умения – навыки).

Спорно также включение в определение «здоровья». Во-первых, какая степень здоровья имеется в виду? Во-вторых, как известно, в современном мире с нарушенной экологией очень мало по-настоящему здоровых людей. В-третьих, «нездоровый» в традиционном понимании человек, в том числе, инвалид, просто страдающий каким-либо заболеванием, вполне может обладать «человеческим капиталом» – знаниями, информацией, интеллектуальной собственностью. Истории известно немало примеров, когда люди с ограниченным физическим здоровьем становились гениями в различных отраслях. Получается, что введение ценза «здоровье» уменьшает объем человеческого капитала, поскольку ограничивает число людей – потенциальных обладателей (носителей) этого капитала.

Что касается людей, не способных по состоянию здоровья или по другим причинам превращать свой «запас» в «капитал» (целесообразно практически использовать), то их исключает термин «способности», который присутствует в данном определении. Можно обладать какими-то знаниями, но не быть способным реализовать их на практике в силу субъективных или объективных причин. Выделение «способностей», думается, необходимо.

Правильно, на наш взгляд, и включение авторами в определение «мотиваций». Для того, чтобы «капитал» заработал, мало обладать запасом

знаний и способностями к их практической реализации. Необходим мотив – внутренняя побудительная сила. Это должно быть выгодно в первую очередь человеку лично, без чего «запас» превращается в обычную сумму средств, в потенциал, не «работающий» и не дающий «отдачу». При этом важно учитывать, что мотивом могут быть не только материальные стимулы. Напротив, с ростом интеллектуальной и культурной составляющей человеческого капитала все большую роль в мотивации играют потребности высшего уровня: потребности в самосовершенствовании, самовыражении, самореализации, общественном признании. Конечно, материальные стимулы имели и продолжают иметь определяющее значение, но они не единственные. При выборе путей вложения в человеческий капитал необходимо этот факт учитывать, чтобы задействовать всю систему мотиваций носителя этого капитала – человека.

Таким образом, в составе, а следовательно, и в определении человеческого капитала необходимо, на наш взгляд, выделить три составляющие – знания, способности и мотивации. А поскольку эти три составляющие неотъемлемы друг от друга, уместно использовать объединяющий термин «совокупность»: «совокупность знаний, способностей, мотиваций».

Применительно к человеческому капиталу, на наш взгляд, можно говорить о накоплении всех трех составляющих.

Накопление знаний означает их пополнение, обновление, систематизацию и превращение наиболее актуальных и часто используемых человеком в своей практической деятельности в умения и навыки, а в конечном счете, в квалификации и компетенции.

Способности также могут накапливаться. Это физические и духовные способности человека реализовать свой «капитал» с отдачей, позволяющие, либо препятствующие реализации «капитала». К ним относится и, так называемый, «социальный капитал», который можно определить как накопленные человеком на данный момент социальные связи (дружба, сотрудничество, любовь, семья и др.), способствующие ему добиваться различных благ.

Накапливаются и мотивации. Они тем сильнее, чем дольше не реализуются. Это нарастание и есть их накопление. Неудовлетворенные потребности со временем приобретают такую власть над человеком, что достаточно малейших условий или возможностей их удовлетворения, чтобы человек с энтузиазмом и большей энергией взялся за дело.

В переходный период в России не был задействован названный фактор, в результате чего огромный потенциал бывших советских граждан оказался невостребованным. Добавим к этому огромный перечень неудовлетворенных потребностей, накопленный в годы дефицитной экономики, непосильное налоговое бремя в первые годы «свободного рынка» для тех, кто все-таки отваживался на практическую деятельность, а также другие негативные обстоятельства. В результате, когда правительство все-таки решило заняться созданием мотиваций и условий их реализации (реформы налоговой системы, условий для предпринимательства и бизнеса, реформы в социальной сфере, в сфере образования и системе подготовки и переподготовки кадров и др.), потенциал населения качественно ухудшился, знания, не подкрепляемые практикой и не обновляемые, устарели. Вместе с этим ушел в прошлое и прежний механизм мотивации. Необходимо создавать новый механизм, поддерживать и накапливать мотивации, чтобы они заработали как система, а не как частные мероприятия.

Наконец, «человеческий капитал» – это не просто понятие, а категория.

Причем категория социально-экономическая. Многие авторы употребляют термин «категория» по отношению к человеческому капиталу. Общеизвестно, что «категория» выражает общественные отношения. «Понятие» отношений не отражает. Вне отношений человеческий капитал не формируется, не используется, не воспроизводится и не дает отдачу.

Категория «человеческий капитал» лежит на стыке двух основных наук – социологии (поскольку капитал «человеческий») и экономики (поскольку это «капитал»). В. Щетинин отмечает, что «в качестве комбинированной социально-экономической категории человеческий капитал выражает многоликость тех существенных перемен, которые произошли и получают свое дальнейшее развитие в системе общественного производства. Прежде всего это касается заметных изменений в самом человеке как главной производительной силе и социальном субъекте общества» [7, с. 47].

Принимая во внимание изложенное, предлагаем следующее определение «человеческого капитала».

Человеческий капитал – это социально-экономическая категория, выражающая совокупность накапливаемых человеком знаний, способностей, мотиваций, которые практически используются в системе общественного воспроизводства с целью обеспечения дохода их носителям и прибыли работодателям – собственникам средств производства.

Литература

1. Вильховченко Э. Отклик на статью А. Семенова «Постгейлоризм и теория человеческого капитала» // *Мировая экономика и международные отношения*. 1995. № 11.
2. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Курганский С. А. *Методология человеческого капитала* // *Экономика образования*. Кострома, 1999. № 1.
3. Маркс К. *Капитал*: Соч. в 25т. // Маркс К., Энгельс Ф. т. 3, ч. 2.
4. Райсберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. В. *Современный экономический словарь*. М., 1997.
5. Самуэльсон П., Нордхауз У. *Экономика*. М., 1997.
6. Щетинин В. П. *Человеческий и вещественный капитал: общность и различие* // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 8.
7. Щетинин В. П. *Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки* // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 12.
8. *Экономика народного образования: Учеб. для студентов педвузов* / Под ред. С. Л. Костянина. М., 1986.
9. *Экономическая энциклопедия*. М., 1999.

М. Г. Лордкипанидзе,

А. В. Жданович

Екатеринбург

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Развитие рыночных отношений в России привело к превращению образования из бесплатной привилегии, оплачиваемой государством, в платную услугу нематериального характера. Появился рынок образовательных услуг в системе высшего образования. На этом рынке, наряду с государственными, успешно развиваются негосударственные образовательные учреждения.

Система высшего образования в России подверглась серии реформ, вызванных существенным сокращением бюджетного финансирования. В связи с этим в последние годы государственные учебные учреждения получали до 50% своих совокупных доходов за счет оказания платных образовательных услуг.