Шарок Л.А.

Инвестиции в человеческий капитал как основной фактор экономического роста

Проблема изучения внутренних нематериальных ресурсов человека для социально-экономической науки далеко не нова. Начиная со второй половины XVIII века, учеными-экономистами стали предприниматься попытки доказать, что доходы и выгоды, получаемые и самим человеком, и государством, напрямую связаны с объемом и качеством ресурсов, накапливаемых индивидуумом и возможностями продуктивного использования этих ресурсов. Повышение со временем актуальности данной проблематики привело к созданию в 60-х годах XX века и дальнейшему существенному развитию теории человеческого капитала, разработчики которой, как за рубежом, так, хотя и в меньшей степени, в нашей стране, добились существенных успехов в понимании и доказательстве важности всестороннего развития человеческих ресурсов.

Эта проблема является весьма актуальной для современной России, где после длительного периода рецессии 1990-х годов начался экономический рост. Однако этот рост в значительной степени обеспечен конъюнктурными факторами, главным образом высокими ценами на нефть и дешевизной национальной валюты, достигнутой после финансового кризиса 1998 года. Поэтому в специальной научной литературе и публицистике высказываются различные точки зрения по поводу путей и средств перехода к устойчивому экономическому росту, основанному на производстве, использующем современные наукоёмкие технологии и человеческий фактор.

В отличие от сырьевых ресурсов, человеческий ресурс неисчерпаем. Примеры небогатых природными ресурсами стран, сумевших в кратчайшие по историческим меркам сроки выйти на передовые рубежи экономического развития за счёт освоения современных технологий, доказывают, что именно социальные факторы могут обеспечить устойчивость экономического роста. Поэтому многие авторы считают необходимым обеспечение нового качества экономического роста в России, который должен быть основан на использовании преимущественно социальных, а не природных ресурсов.

После того, как теоретиками экономического роста было установлено, что человеческий капитал и в особенности его важнейшая составляющая - образование - оказывают неоспоримое позитивное воздействие на темпы экономического роста, на повестку дня встала новая исследовательская задача — определить *степень эффективности инвестиций* в различные сферы производства человеческого капитала.

По словам лауреата Нобелевской премии в области экономики Г.Беккера, "двадцатый век может быть назван веком человеческого капитала, в том смысле, что важнейшим фактором, определяющим жизненный уровень в стране, является то, насколько хорошо здесь справляются с развитием и использованием умений, знаний, здоровья и обычаев собственного населения"[1].

Как уже было сказано, человеческий капитал является одним из важнейших факторов, влияющих на экономический рост в современном обществе. Соответственно, люди, стремящиеся добиться успеха в жизни и страны, рассчитывающие поднять темпы экономического роста и жизненный уровень населения, инвестируют средства в развитие собственного человеческого капитала. Проблема заключается в том, что не все эти инвестиции можно признать одинаково успешными и далеко не все инвесторы получают в результате ожидаемый эффект. Как и все остальные виды инвестиций, вложения в человеческий капитал носят рисковый характер.

Что же представляют собой инвестиции в человеческий капитал? Думается, что вполне можно согласиться со следующей трактовкой данной проблемы: "**Инвестиции в человеческий капитал** *составляют затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации, иными словами, все затраты, направленные на повышение производительности труда*. Расходы на повышение производительности труда, как и расходы предпринимателя на приобретение машин и оборудования, можно отнести к капиталовложениям, поскольку *текущие* расходы предприниматель несет в

надежде получить от них больше, чем он затратил путем увеличения *будущего* притока поступлений".

Макконнелл и Брю выделяют три основных вида инвестиций в человеческий капитал[2]:

1) расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы;

2) *расходы на здравоохранение,* складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание и улучшение жилищных условий;

3) *расходы на мобильность,* благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

Указанный подход можно отнести к числу минималистских. Такого рода определения инвестиций в человеческий капитал обычно дают авторы обзорных или учебно-методических работ, перед которыми не стоит задачи дать углубленное о нем представление. Специалисты же в данной области склонны давать более расширительные трактовки феномена инвестиций в человеческий капитал. Ряд исследователей относит к вложениям в человеческий капитал также:

• часть расходов на фундаментальные и прикладные научные разработки, а также инновационную деятельность. Авторы этой формулировки обосновывают включение *расходов на науку* в состав инвестиций в человеческий капитал тем, что в результате развития науки не только создаются новые интеллектуальные продукты, но и происходит преобразование самих участников этого процесса, которые становятся носителями новых знаний и качеств";

• рождение и воспитание детей. Если понимать воспитание как элемент образования, то это расширение не может вызвать существенных возражений, но вопрос о том, является ли в действительности само рождение детей инвестициями в человеческий капитал, чрезвычайно сложен и не предполагает однозначного решения. Очевидно, что на уровне отдельной семьи рождение детей перестало быть производительной инвестицией с момента перехода от традиционного (по преимуществу аграрного) общества к индустриальному, когда исчезла ниша для применения в хозяйстве детского труда. Роль ребёнка как кормильца в старости в современном обществе тоже сведена к минимуму развитой системой социального и пенсионного обеспечения и смягчением соответствующих моральных и юридических норм.

На уровне общества в целом проблема представляется ещё более сложной. Очевидно, что неконтролируемый рост рождаемости представляет собою одно из наиболее серьёзных препятствий к повышению уровня благосостояния и созданию предпосылок устойчивого экономического роста во многих развивающихся странах. С другой стороны, сокращение численности населения в ряде европейских стран пока не сказалось сколько-нибудь существенным образом на темпах их экономического роста. В целом проблема влияния уровня рождаемости на темпы экономического роста пока не находит однозначного решения в экономической науке. Поэтому и на национальном уровне стимулирование увеличения рождаемости едва ли может быть отнесено к инвестициям в человеческий капитал, ввиду неопределённой нормы отдачи.

Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд <u>специфических особенностей,</u> отличающих их от прочих форм вложений, рассчитанных на грядущую отдачу:

• доходность инвестиций в человеческий капитал прямо зависит от предстоящего срока его использования. Этим объясняется, почему его формирование выгоднее осуществлять в начальный период жизни человека;

• процесс износа и амортизации человеческого капитала (накопленного научно-образовательного потенциала) протекает иначе, чем у материально-вещественных ресурсов (или человеческий капитал подвержен износу с «обратным знаком»): по мере использования его ценность и объём не убывают, а увеличиваются, поскольку зрелый работник, чей человеческий капитал используется уже много лет, производительнее

новичка;

• по мере накопления человеческого капитала, доходность дальнейших инвестиций может возрастать, а не снижаться (как это характерно для физического капитала). Образование повышает эффективность деятельности человека не только в качестве работника, но и в качестве обучающегося, то есть ускоряет и облегчает процесс дальнейшего накопления знаний и навыков.

На наш взгляд, наиболее важной специфической характеристикой инвестиций в человеческий капитал является *массовость инвестиций*. Инвестиции в физический капитал, как правило, требуют довольно значительного объёма средств, а инвесторами являются бизнесмены либо государство. Несмотря на то, что в развитых западных странах владение акциями и игра на бирже во второй половине XX в. приобрели характер массовых явлений, владельцы микроскопических пакетов акций крупных фирм не являются инвесторами в полном смысле этого слова. Их вложения в психологическом плане сродни участию в лотерее, если они делаются в расчёте на рост курса акций в перспективе, либо банковским вкладам, если покупатель акций рассчитывает, главным образом, на получение дивидендов. Инвестиции в физический капитал, сопряжённые с реальным правом собственности и участием в управлении объектом вложений, остаются прерогативой бизнеса и государства.

В то же время практически каждый человек является основным инвестором в собственный человеческий капитал, самостоятельно принимающим решение о целесообразности инвестиций этого рода, несущим полную ответственность за их реализацию и принимающим на себя возможные риски. Именно в утверждении применимости экономического анализа в категориях прибылей и издержек к исследованию индивидуального поведения заключался пафос теории человеческого капитала в трактовке Г. Беккера.

Кроме индивидуумов, инвестиции в человеческий капитал могут осуществлять фирмы и государств (см. таблицу 1). Корпоративные вложения в человеческий капитал являются наиболее простым и удобным для изучения видом инвестиций. Вложения отдельных фирм в производство специального человеческого капитала по своему объёму в некоторых странах сопоставимы с государственными расходами на образование.

Фирмы постоянно расходуют средства на подбор и обучение персонала, а отдача от этих вложений, как правило, может быть измерена через динамику показателей деятельности фирмы (прежде всего, производительности труда).

Таблица 1

Субъекты и объекты инвестиций в человеческий капитал

Инвестор	Индивид, семья	Фирмы	Государство
Объект инвестиций	Общий человеческий капитал	Специальный человеческий капитал	Отрасли производства человеческого капитала

Оценка эффективности индивидуальных и государственных инвестиций в человеческий капитал является весьма сложной. Достаточно глубоко проработана лишь методика расчёта эффективности частных вложений в *образование*. Норма отдачи этих инвестиций рассчитывается с помощью измерения различий в средних пожизненных заработках лиц с различным уровнем образования с учётом соответствующих издержек, связанных с получением образования. При этом за скобки выводится потребительская ценность образования - удовольствие получаемое индивидом от освоения новых знаний, студенческого образа жизни, владения социальным статусом «хорошо образованного человека» и связанного с этим статусом символического капитала и т. д.

Таким образом, одной из ключевых проблем теории человеческого капитала является разграничение между потребительской и инвестиционной составляющими благ, включаемых в состав человеческого капитала. Это разграничение имеет принципиально важное значение для формирования государственной политики в области образования и медицины. Следует ли относиться к этим сферам как к обычным отраслям сферы услуг,

где необходимо поддерживать здоровую конкуренцию, ограничивая государственное вмешательство исключительными случаями, или как к объектам социальной политики, представляющим собою неоспоримое благо для населения, куда необходимо вкладывать деньги, заработанные в «коммерческой» сфере и изъятые государством в виде налогов? Здесь нет и не может быть решения, пригодного для всех случаев жизни. Но можно предложить следующий принципиальный подход к ответу на поставленный вопрос:

- блага, абсолютно необходимые для жизни, должны предоставляться каждому, кто не в состоянии за них заплатить, на безвозмездной основе за счёт государства. Это относится к большей части медицинских услуг и к начальному образованию, расходы на которые должны осуществляться в рамках государственной социальной политики за счёт перераспределения доходов;
- если блага, не относятся к числу абсолютно необходимых для жизни, то их приобретение преимущественно должно осуществляться за счёт потребителя. Тем не менее, субсидирование государством приобретения этих благ может допускаться в тех случаях, когда есть уверенность, что позитивный эффект этого вмешательства существенно превосходит искажение рыночных стимулов. Это касается полного среднего образования и профилактики заболеваний. Но предпочтительным объектом субсидирования являются потребители соответствующих услуг, а не их производители. Если начинается субсидирование производителей, то появляется почва для коррупции, исчезает равная конкуренция и неизбежно ухудшается качество предоставляемых услуг. Эти расходы осуществляются в рамках политики социальных инвестиций;
- наконец, в тех случаях, когда речь идёт о благах, в которых преобладает потребительская составляющая, и экономический эффект которых не очевиден, непосредственное государственное субсидирование их приобретения должно быть исключено. Активная государственная политика в этой сфере может осуществляться в тех случаях, когда есть уверенность, что стимулирование потребления благ положительно сказывается на качестве жизни населения (высшее образование, физкультура и спорт). Но это вмешательство должно проводиться очень аккуратно через информационную поддержку, создание инфраструктуры, образовательные кредиты и другие аналогичные методы. Основные средства, расходуемые на эти цели, должны составлять частные инвестиции в человеческий капитал (см. таблицу 2).

Таблица 2

Структура потребления благ, в составе которых содержатся элементы человеческого капитала

Общественная значимость благ	Сфера потребления		Идеологическое обоснование затрат	Источник инвестиций
	Образование	Здравоохранение		
Абсолютно необходимые блага	начальное	лечение болезней	социальная политика	государство
Блага, в которых капитал преобладает над потребительской ценностью	среднее	профилактика болезней	социальные инвестиции	государство + частные инвестиции
Блага, в которых потребительская ценность преобладает над капиталом	высшее	физкультура и спорт	частная выгода качество жизни	частные инвестиции

Рассмотрим отдельно эффективность частных и государственных инвестиций в три составляющие человеческого капитала - образование, здравоохранение и миграцию, уделяя основное внимание сфере образования, поскольку в подавляющем большинстве случаев исследования соотношения между человеческим капиталом, как главным звеном социального потенциала, и экономическим ростом ограничиваются измерением именно этого параметра. Г.Беккер в своих работах часто использует формулировку «образование

и другой человеческий капитал».

Г.Беккеру принадлежит заслуга разработки считающегося сегодня классическим подхода к анализу частных инвестиций в образование. Он ввёл в практику экономической науки выявление эффективности инвестиций с помощью анализа показателей, охватывающих весь жизненный цикл работников. Лейтмотивом многих работ ученого является мысль о необходимости признания человеческого времени ключевым экономическим ресурсом и учёта среди издержек, связанных с получением образования, упущенных заработков учащегося. Ученый ввёл различение между специальными и общими инвестициями в человека. В результате специальной подготовки работники получают знания и навыки, представляющие интерес, главным образом, для той фирмы, где они были получены (например, структура и внутренний распорядок предприятия). Общая подготовка даёт работникам такие знания и навыки, которые могут найти применение во множестве самых разных фирм (например, обучение работе на компьютере). Поэтому общая подготовка полностью или частично оплачивается работниками, которые ожидают получить впоследствии доход, а специальная подготовка оплачивается работодателями. Именно накопленный «специальный человеческий капитал» конституирует фирму, способствуя снижению текучести кадров среди сотрудников с продолжительным стажем работы и заполнению важных вакансий преимущественно за счёт внутренних продвижений по службе, а не найма на внешнем рынке.

Г.Беккер разработал также теоретическую модель распределения личных доходов в течение жизни на основании анализа кривых спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал. Кривые спроса на человеческий капитал располагаются на разном уровне, что связано с неодинаковыми природными способностями индивидов, а кривые предложения. Человеческий капитал будет распределяться неравномерно - в зависимости от индивидуальных кривых. Наибольшая неравномерность отмечается в случае, когда более способные индивиды обладают и большими финансовыми возможностями.

Г.Беккер измерял норму отдачи вложений в образование с помощью прямого подсчёта *выгод* и *издержек*. Например, доход от получения высшего образования можно измерить с помощью вычитания из пожизненных заработков лиц с высшим образованием соответствующих показателей выпускников средних школ. Издержки же будут включать в себя прямые затраты на обучение, включая все расходы учащегося и потерянные заработки.

Модель индивидуальных инвестиций в человеческий капитал была усовершенствована и формализована И. Бен-Порэтом.[3] В его модели каждый человек производит добавления к собственному человеческому капиталу, комбинируя уже имеющийся к данному моменту человеческий капитал с прочими наличествующими в его распоряжении ресурсами. В производстве человеческого капитала норма отдачи от инвестиций со временем снижается, главным образом из-за ограниченного срока человеческой жизни и периода работоспособности. Соответственно, наиболее ранние капиталовложения в образование дают наибольший результат, поскольку наличествующий в детстве человеческий капитал крайне мал и индивидууму имеет смысл посвятить всё своё время его увеличению. По окончании некоего оптимального для конкретного человека с учётом его способностей и склонностей срока полномасштабного обучения (занимающего всё рабочее время) более выгодным становится обучение в процессе работы и в свободное от работы время, что позволяет получать финансовую отдачу от уже аккумулированного человеческого капитала.

Так продолжается до тех пор, пока издержки от затрат времени на увеличение собственного человеческого капитала не превзойдут ожидаемый эффект от его увеличения. Выгоднее всего быть занятым на такой работе, где человеческий капитал существенно увеличивается в самом процессе производственной деятельности.

Эффективность частных инвестиций в образование (в самой упрощённой форме понимаемая как разница в доходах более образованных и менее образованных работников) довольно сильно колеблется в зависимости от экономической конъюнктуры и уровня технологического развития страны. Так, в США в 1940-1950-е годы средние

заработки выпускников колледжей превышали заработки лиц со школьным образованием примерно в полтора раза. В 60-х годах этот разрыв несколько вырос, зато во второй половине 70-х годов, на фоне общих проблем американской экономики он сократился едва ли не до 20%, что дало повод некоторым наблюдателям сделать вывод о том, что «Америка стала слишком образованной». Однако компьютерная революция 1980-х годов и устойчивый экономический рост 1990-х расставили всё по местам: к настоящему времени разрыв в доходах не только вернулся к норме середины века, но и продолжает расти. В США и Западной Европе в конце века увеличилось также различие в уровне доходов выпускников средних школ и тех, кто по каким-то причинам не завершил среднее образование (в США традиционно велика доля учащихся, бросающих учёбу в старших классах школы - около 20% от общего числа). Число студентов, поступающих в колледжи США, обычно прямо зависело от разницы в доходах, обеспечиваемой образованием, и повторяло колебание нормы отдачи от инвестиций в образование с лагом в несколько лет.
В высокоразвитых странах молодые люди занимают деньги у своих семей, университетов и государства, чтобы не только получить образование, но и поддержать свое потребление в период обучения на разумном уровне. В России в настоящее время круг кредиторов узок: занять можно только у своей семьи (что обычно не принято), и в редких случаях у предприятия, на котором работаешь. Но если финансовый рынок в стране сформируется, изменится и положение с кредитованием учащихся.

Реальная отдача от инвестиций в образование в очень высокой степени зависит от *национальных условий и периода, когда образование получено.* «Относительное перепроизводство интеллектуалов» - феномен, давно известный экономистам. "Поскольку высшее образование - писал Й.Шумпетер, - увеличивает предложение услуг специалистов, квазиспециалистов и, наконец, всякого рода "белых воротничков" сверх пределов, определяемых оптимизацией соотношения затрат и результатов, оно может стать важнейшей причиной структурной безработицы".[4]

В самом деле, рост предложения на рынке труда со стороны лиц с высшим образованием при отсутствии соответствующего увеличения предложения рабочих мест, требующих такого образования, неизбежно приводит к снижению предлагаемой специалистам заработной платы. Так, во многих странах Европы во второй половине XX века было зафиксировано снижение *нормы отдачи индивидуальных инвестиций* в приобретение высшего образования.

Во многих развитых странах всё острее встаёт проблема «сверхобразованности», возникающая тогда, когда занимаемое человеком рабочее место требует существенно меньшего уровня образования, чем реально полученный. В начале 1990-х годов в Голландии к числу «переобразованных» относились 24% работников, в Испании - 15%, в Португалии - 33%, в Великобритании - 13%, и в США - 33%.[5] Тем не менее, было бы чрезмерным упрощением делать вывод о бессмысленно потраченных на обучение времени и деньгах «переобразованных» работников. Переход к рассмотрению общественной (социальной) нормы отдачи инвестиций в образование вызывает более существенные затруднения.

Под *социальной нормой отдачи* образования понимается разница между приростом заработной платы за счёт образования и издержками, включающими в себя индивидуальные расходы обучающегося и его семьи и расходы государства.

Получившие широкую известность работы Т. Шульца были посвящены, главным образом, *воздействию инвестиций в образование на экономический рост.* Наиболее важными здесь являются два положения:

1) в целом для общества эффективность инвестиций в человеческий капитал, и, в особенности, в образование значительно выше, чем отдача от вложений в физический капитал;

2) с повышением уровня образования, в которое вкладываются средства, эффективность инвестиций снижается. Государству выгоднее вкладывать деньги в базовое (начальное и среднее) образование, чем в высшее образование.

В дальнейшем исследователи выдвинули и такие положения, как:

• общественные нормы отдачи образования всегда ниже, чем частные нормы отдачи;

• общественные и частные нормы отдачи вложений в начальное образование, как правило, выше, чем нормы отдачи в среднее и высшее образование;
• норма отдачи на вложения в образование в развивающихся странах выше, чем в развитых;
• в развивающихся странах норма отдачи на инвестиции в образование выше, чем средняя норма отдачи на инвестиции в физический капитал;
• в развитых странах норма отдачи на инвестиции в образование непостоянна и лишь незначительно превышает норму отдачи на вложения в физический капитал.

Влияние уровня образования в стране на её экономический рост было неоднократно подтверждено целым рядом различных исследований. Так, например, специалисты Всемирного Банка подсчитали, что в период между 1960 и 1987 годами увеличение средней национальной продолжительности обучения на один год имело следствием рост валового национального продукта на 9%.

Наиболее очевидным способом измерения эффекта инвестиций в образование для общества стало вычисление зависимости роста ВВП от увеличения уровня образования работников. В работах Э. Денисона, а также Д. Иоргенсона и З. Грилихеса содержатся данные для США периода 1950-1960-х годов, согласно которым воздействие фактора образования обеспечивало ежегодный рост американского ВВП в среднем на 0,5% в год. Более поздние расчеты дают несколько более скромную цифру - около 0,3% ежегодного роста ВВП[6]. Исследования экономического эффекта инвестиций в образование в развивающихся странах в конце двадцатого века также показали, что уровень социальной отдачи постепенно снижается.

Необходимо отметить, что не все оценки влияния факторов экономического развития, основывающиеся на результатах современных исследований, подтверждают выводы классической теории человеческого капитала о том, что его накопление однозначно позитивно влияет на экономический рост. Это объясняется тем, что:
- процесс обучения сам по себе не производит человеческий капитал;
- предельные нормы отдачи от инвестиций в образование могут стремительно падать в тех странах, где спрос на образованную рабочую силу не расширяется;
- неблагоприятное институциональное окружение создаёт для образованной рабочей силы стимулы к деятельности, не способствующей экономическому росту (например, уходу в криминальную сферу или эмиграции).

Однако исследование Л. Притчетта, проведенное на базе кросс - национального сравнения статистических показателей 91 развивающейся страны мира, не позволило ему однозначно подтвердить или опровергнуть ни одну из этих гипотез. К нему присоединился ряд экономистов, считающих в принципе считают невозможным делать какие-либо однозначные оценки уровня развития человеческого капитала, пользуясь данными о среднем количестве лет формального обучения населения страны, поскольку качество такого обучения в различных странах и регионах очень сильно различается. По мнению приверженцев концепции «сравнения качества образования», данные, полученные на основе тестов, оценивающих уровень реальных знаний и умений школьников в различных странах, обнаруживают более чёткую позитивную взаимосвязь с показателями экономического роста.

В связи с этим возникла необходимость в более глубоких исследованиях, рассматривающих конкретные случаи сочетания инвестиций в человеческий капитал и прочих факторов, воздействующих на экономическое развитие. В результате появилась позиция, согласно которой рост образовательного уровня даёт экономический эффект лишь в странах с «открытой» экономической системой, в особенности там, где импорт оборудования повышает требования к квалификации рабочей силы.

Р.Липес, В.Томас и Й.Ванг пришли к выводу, что важнейшим институциональным фактором, предопределяющим экономическую эффективность повышения уровня образования, является равномерность распределения базового образования среди

представителей различных социальных групп. Чем ниже коэффициент Джини в сфере образования в стране, тем благотворнее влияние образования на экономический рост. Но и равномерно распределённое образование более полезно для экономики тех стран, где сведены к минимуму государственные ограничения на экономическую активность и внешнюю торговлю.

Многие исследователи склонны считать, что даже достаточно высокие оценки экономического эффекта образования (социальной нормы отдачи инвестиций в эту сферу) на самом деле занижены, поскольку не учитывается косвенное воздействие мультипликационного эффекта, плохо поддающегося измерению традиционными статистическими методами. По мнению сторонников массированных инвестиций в сферы образования и науки, продуктом развития этих областей является информация, распространяющаяся в экономике быстрее и с меньшими издержками, чем традиционные продукты производства. Из этого следует, что "нематериальное накопление в результате капиталовложений в человека выступает как генератор первичных качественных сдвигов в экономике, результаты которых обычно не проявляются сразу в момент их создания и которые не могут быть однозначно оценены заранее. Результаты этого процесса могут проявляться и накапливаться в течение многих лет и даже десятилетий, а порой и столетий".

Однако соображения подобного рода породили в среде политиков и управленцев многих стран представление о том, что найден волшебный ключ, открывающий двери к безграничному экономическому росту. Например, многие развивающиеся страны пытались вырваться из оков экономической отсталости с помощью массированных инвестиций в сферу образования. Так, к концу 1980-х годов ряд стран третьего мира выделяли на образование от 15% до 27% всех расходов бюджета. Немало государств обеспечивают бесплатный конкурсный доступ к получению высшего образования.

Основное направление критики образовательной политики развивающихся стран заключается в чрезмерно большой концентрации средств в сфере высшего образования в ущерб среднему и начальному. По некоторым данным, соотношение издержек на высшее и начальное образование в начале 1970-х годов в развивающихся странах составляло 87,9, в то время как в промышленно развитых странах лишь 17,6. Следовательно, затраты на одного студента университета в развивающихся странах таковы, что их могло бы хватить на обучение 88 учеников начальной школы.

Выводы исследователей рассматриваемой проблемы оказали большое влияние на деятельность международных финансовых организаций. В 1970-1990-х годах Всемирный банк вёл кредитную политику, направленную на стимулирование увеличения доли расходов развивающихся стран на нужды базового образования. В период с 1965 по 1994 годы общий объём ссуд Всемирного банка на программы развития базового образования вырос в 6 раз.

Однако важно заметить, что эксперты Всемирного банка выступали за отказ от системы бесплатного высшего образования в тех развивающихся странах, где такая система присутствует. По их мнению, в странах с высокой дифференциацией доходов (а таковы почти все развивающиеся страны) бесплатное образование достаётся в основном выходцам из более обеспеченных семей, принадлежащим к высшему и среднему классу, что только углубляет социальное неравенство и ведёт к ненужной расточительности. Согласно исследованиям, проведенным специалистами Всемирного банка, в 1987 г. в странах Латинской Америки, 75% государственных субсидий на получение высшего образования досталось студентам из семей, принадлежащих к двум верхним квинтилям по уровню дохода.

В отличие от высшего образования, необходимость бесплатного и даже обязательного среднего образования сейчас практически не вызывает сомнений. Однако нередко встаёт вопрос о качестве обучения в государственных учебных заведениях. В США государственные расходы на среднее образование во второй половине XX века росли темпами, существенно превышающими общие темпы роста американского благосостояния. В 1960 г. в расчёте на одного ученика государственной средней школы

там тратилось 1500 долларов, а в 1990 году - 4500 долларов, что превышало уровень финансирования в частных школах средней руки. Тем не менее, качество образования в государственных школах по-прежнему остаётся одной из самых серьёзных проблем американской сферы образования. Американские школьники в массе своей проигрывают при межстрановых сравнениях уровня знаний учащихся (в особенно это касается точных наук). Многие родители проявляют обоснованное недовольство сложившейся ситуацией. Там, где потребитель той или иной услуги не имеет права выбора, он не может влиять на качество услуг. В то же время отдать ребёнка в частную школу многим родителям просто не по карману. Для решения этой проблемы в ряде стран применяется система образовательных ваучеров, позволяющих родителям ученика полностью или частично оплатить за счёт государства услуги того образовательного учреждения, которое их более удовлетворяет. Системы такого рода используются в Швеции, Дании, Чили и некоторых районах США.

В тех случаях, когда образование и наука становятся частью государственного сектора, оказывается достаточно непростой задачей сохранить трудовую мотивацию работников этой сферы на уровне, обеспечивающем конкурентоспособность. Ряд исследований демонстрирует, что государственные инвестиции в научную деятельность не могут заменить частных инвестиций в человеческий капитал. Весьма показателен в этом отношении опыт Швеции, где в 1970 - 1980-х гг. государство вкладывало большие средства в НИОКР (на протяжении 10 лет затраты на НИОКР по отношению к ВВП страны являлись самыми большими в мире), но очень жёсткое законодательное регулирование трудовых отношений привело к тому, что заработная плата высококвалифицированных работников с университетским образованием лишь незначительно превышала оплату менее квалифицированного труда. В этих условиях частные инвестиции в образование стали невыгодны, уменьшилось количество студентов, а крупные корпорации стали переносить производства, требующие применения высококвалифицированного труда, за пределы страны. По уровню научных публикаций на душу населения, престижу университетских профессоров и количеству научных открытий Швеция продолжала занимать одно из первых мест в ОЭСР, но эти открытия не находили пути в производство. Кроме того, шведские университеты, находящиеся на полном государственном финансировании, фактически не имели мотивации для содействия коммерческой реализации научных разработок своих сотрудников.

В результате, страна не получила ожидаемой макроэкономической отдачи от масштабных инвестиций в развитие научных исследований, а, вследствие этого и целого ряда других факторов, по уровню дохода на душу населения, Швеция переместилась с 4 места в мире, которое она занимала в 1970 году до 18 места в 1998 году.[7]

Таким образом, основной проблемой современной государственной политики в области образования является поиск оптимального для данной страны уровня инвестиций в образование, который мог бы одновременно обеспечить возможность доступа к образованию для широких масс населения, но не подрывал бы мотивации для частных инвестиций в образование.

Как было сказано выше, в экономической науке на сегодняшний день не выработан консенсус по вопросу о том, в какой степени образование воздействует на экономическое развитие различных стран мира. Тем не менее, среди исследователей преобладает мнение, согласно которому это воздействие в целом имеет позитивную направленность, хотя не во всех странах эффект одинаково значителен. Однако исследования социальных норм отдачи инвестиций в образование показывают, что, в противовес эндогенным концепциям экономического роста, в этой сфере обнаруживается такая же тенденция к убыванию нормы отдачи, как и в сфере инвестиций в физический капитал. Начальное образование даёт обществу гарантированную экономическую выгоду, а с повышением общего уровня образования экономический эффект от каждого дополнительного года обучения снижается.

Следовательно, с повышением уровня образования в его составе увеличивается доля потребительского блага и снижается доля капитала. Поэтому некоторые

статистические выкладки могут вводить в заблуждение. Фактом является то, что население богатых стран более образованно, чем население бедных. Но это ещё не даёт оснований выводить строгую причинно-следственную зависимость, согласно которой богатство является следствием образования. Просто богатые страны могут себе позволить купить хорошее образование. А как это образование повлияет на темпы экономического роста, зависит уже от институциональных условий. Чем активнее государство вмешивается в экономику и в систему высшего образования, тем менее вероятно, что образованное население сможет применить свои знания на пользу себе и обществу.
Это объясняется тем, что:

во-первых, перепроизводство интеллектуалов снижает привлекательность получения высшего образования в глазах следующих поколений;

во-вторых, субсидирование производителей услуг всегда искажает структуру рынка и отрицательно сказывается на качестве производимого продукта. Высшее образование - не исключение. В особенности опасно, как показывает опыт Швеции, когда деньги на образование государство собирает за счёт серьёзного усиления налогового пресса, что подрывает стимулы экономической активности населения.

Если же удаётся поддерживать достаточно высокий уровень такого образования, то оно является частью проекта добровольной и безвозмездной помощи более богатым странам (канадская иммиграция в США). Следовательно, эффективность инвестиций в образование зависит от институциональной структуры экономики.

Важнейший по значимости объектом инвестиций в человеческий капитал является ***здравоохранение.*** Удельный вес расходов на здравоохранение в развитых странах мира во второй половине XX века рос стремительными темпами и составил к началу 1990-х годов в США —10,4% ВНП, во Франции - 8,7%, в ФРГ - 8,1%, в Италии - 6,2%, в Японии - 6,5%, в Великобритании -5,9%.[8]

Можно привести два основных аргумента в пользу необходимости учёта здоровья в качестве одной из составляющих человеческого капитала:
1) улучшение здоровья повышает уровень производительности рабочей силы, снижая издержки от неработоспособности, вызванной различными болезнями;
2) инвестиции в сохранение здоровья (включая лечение и профилактику болезней) снижают амортизацию человеческого капитала, связанную со старением организма.

С учетом данного подхода, человеческий капитал может быть рассмотрен как совокупность показателей образования и здоровья. Проверив этот тезис на материале стран ОЭСР, испанские экономисты Б.Ривера и Л.Курраис построили регрессионную объяснительную модель экономического роста. Согласно их выводам, всего 4 фактора (доля сбережений, образование, здоровье и рост населения) объясняют более 90% вариации национального дохода на душу населения в период между 1960 и 1990 годами.

Как показано в работе Р. Барро, показатель ожидаемой продолжительности жизни в стране позитивно коррелирует с уровнем привлечённых в эту страну инвестиций. Кроме этого показателя ученые используют в качестве индикатора уровня здоровья в стране показатели смертности и государственных расходов на здравоохранение в пересчёте на душу населения.

Наиболее глубокий теоретический вклад в разработку модели человеческого капитала, учитывающей показатель здоровья, внёс М. Гроссман. В его работах 1970-х годов была развита концепция «капитала здоровья». М. Гроссман считал, что здравоохранение и медицина являются отраслями, производящими «капитал здоровья». Согласно М. Гроссману, в каждом обществе существует определённый уровень спроса на здоровье, определяемый комбинацией различных факторов. Таким образом, потребители, обращающиеся за медицинской помощью, на самом деле хотят приобрести не её, а здоровье, или избавление от болезни. Здоровье в понимании М. Гроссмана имеет двойственную природу и может рассматриваться как: потребительское благо и средство для получения прибыли. В своём втором качестве оно представляет собою составную часть человеческого капитала, являющуюся объектом инвестиций. Норма отдачи этих инвестиций представляет собою разницу между суммами, которые могли бы быть

потеряны вследствие болезней (упущенный доход и затраты на лечение) и вложениями в сохранение здоровья (например, время и деньги, потраченные на занятия физическими упражнениями). Человек в модели М. Гроссмана ведёт себя как рациональный инвестор, выбирающий, чем он готов пожертвовать, ради сохранения здоровья и продления срока своей жизни. При этом оптимальный объём инвестиций для каждого конкретного человека зависит от его долгосрочных предпочтений, оценки издержек, связанных с осуществлением инвестиционных проектов и оценки ожидаемой прибыли.

Сходную по содержанию концепцию разработал российский исследователь Ю. Быченко, который выделил в структуре человеческого капитала биологический и культурный виды капитала. При этом термин «биологический капитал» у Ю. Быченко означает примерно то же самое, что «капитал здоровья» у М. Гроссмана - уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, уровень здоровья населения. В биологическом человеческом капитале Ю. Быченко также выделяет 2 части: наследственную и приобретённую. По его мнению вложения в систему здравоохранения направлены прежде всего на увеличение времени трудовой жизнедеятельности человека, что призвано увеличить общий объём трудоспособного времени, ускорить временной оборот совокупного человеческого капитала.

По нашему мнению, чрезмерный экономикоцентризм концепций такого рода не вполне оправдан, поскольку автор упускает из внимания факт наличия у здоровья самостоятельной потребительской ценности вне «способности к выполнению трудовых операций». Социальная норма отдачи инвестиций в здоровье не может быть рассчитана по аналогии с нормой отдачи инвестиций в образование, поскольку экономия предотвращённых издержек от болезней может быть подсчитана лишь оценочным способом.

В связи с этим возникает одна существенная проблема. С нашей точки зрения, у здоровья есть составляющая, которая является частью человеческого капитала, и составляющая, включение которой в состав человеческого капитала не вполне оправдано. Инвестиции в капитал предполагают возможность выбора между различными объектами инвестирования и отказа от инвестиций в том случае, если ожидаемая отдача уступает альтернативным вариантам размещения наличных ресурсов. Человек делает выбор между оплатой обучения в университете и вложением свободных средств в акции. Государство решает, стоит ли увеличивать бюджетное финансирование образования или сельского хозяйства с точки зрения вероятности ускорения темпов экономического роста. Но такого рода расчёты может делать только относительно здоровый человек. Болезнь резко меняет приоритеты, и выбор объекта инвестиций становится безальтернативным. Там, где нет места подсчётам рентабельности, вряд ли нужна и экономическая терминология. Вероятно, и в государственном масштабе одну часть расходов на здравоохранение можно включить в состав инвестиций в человеческий капитал, а вторую часть отнести к сфере социальной политики, имеющей лишь косвенный и опосредованный экономический эффект. К проблеме обоснования различий между социальным инвестированием и социальной политикой мы вернёмся позднее.

Следующим по степени важности объектом инвестиций в человеческий капитал является ***миграция*** *(перемещение населения)*. Любые инвестиции в образование окажутся бессмысленными в том случае, если человек, получивший образование, не имеет возможности применить свои знания в трудовой деятельности ввиду отсутствия в определённом регионе соответствующего рабочего места или условий для открытия самостоятельного бизнеса. Человек, прикованный к своему месту жительства, ограничивает собственные экономические возможности.

Основоположники теории человеческого капитала, упоминая о пользе миграции, имели в виду, прежде всего, межрегиональную миграцию внутри одной страны. Как пишут Р. Эренберг и Р. Смит, модель человеческого капитала может быть использована для понимания и прогнозирования мобильности, инициируемой работником. Эта модель рассматривает добровольную мобильность как инвестиции, при которых издержки несут на некотором раннем этапе, чтобы получить отдачу в течение более длительного периода

времени. Если текущая стоимость выгод, связанных с мобильностью, превышает денежные и моральные издержки, то мы предполагаем, что люди примут решение сменить работу, переехать или же сделать то и другое. Если дисконтированный поток выгод не компенсирует издержки, то люди примут решение не делать таких изменений. Если считать, что заработная плата отражает предельный продукт труда, то, выбирая работу с более высоким уровнем заработной платы, человек также выбирает место, где его вклад в экономику окажется большим. В этом отношении от трудовой миграции выигрывает всё общество.

На сегодняшний день темой, привлекающей повышенное внимание исследователей, является межгосударственная миграция рабочей силы. Существуют разноречивые мнения по поводу эффекта иммиграции для «принимающей» и «отправляющей» стран. Большинство исследователей феномена экономической иммиграции считают, что принимающая страна получает несопоставимо больше выгод, нежели издержек от того, что квалифицированные и энергичные иммигранты (во всяком случае, именно такие люди имеют больше шансов преодолеть высокие иммиграционные барьеры) вольются в состав рабочей силы.

Оппоненты указанной точки зрения обращают внимание на слишком высокую цену, которую принимающая страна платит за адаптацию иммигрантов на новом месте, поскольку их образование и опыт работы в большинстве случаев непригодны для того, чтобы найти в неизменном виде применение в принимающей стране, в особенности, если речь идёт об иммиграции из развивающихся стран в развитые. Кроме того, иммиграция, как правило, связана с потерей социального статуса, поскольку большинство иммигрантов сразу после переезда могут претендовать лишь на малоквалифицированную работу. В этих условиях иммигрировать становится более выгодно именно для неквалифицированных работников, так как они ничего не теряют в социальном статусе, но значительно выигрывают в оплате труда. Подобная ситуация была зафиксирована при изучении потока иммигрантов из Мексики в США, а также в 1990-е гг. - начале XXI века в Российскую Федерацию из стран СНГ.

С другой стороны, «отправляющая» страна может получить преимущества как за счёт финансовой помощи со стороны диаспоры, так и от возможности использования международной кооперации с помощью недавних иммигрантов. Так, индийский экспорт программного обеспечения возник после длительного периода экспорта самих программистов в развитые страны мира. Закрепившись на новом месте, индийские программисты помогли фирмам своей родины получить заказы и разработать конкурентоспособную продукцию.

В контексте настоящего исследования еще более важной проблемой представляется вопрос о том, в какой степени стимулирование приёма иммигрантов может быть выгодной (с общественной точки зрения) государственной инвестицией в человеческий капитал, и как инвестиции этого рода сочетаются с инвестициями в образование и медицину.

Для многих промышленно развитых стран, в особенности тех, где из-за спада рождаемости возник демографический кризис, в повестку дня встала проблема использования иммиграции в качестве источника увеличения национального человеческого капитала. Стимулируя приток молодых, хорошо образованных и готовых к интенсивному труду иммигрантов, эти страны получают существенное преимущество в обеспечении конкурентоспособности своей экономики.

В 1990-х гг. для канадской экономики существенной проблемой стала усиливающаяся иммиграция высококвалифицированных специалистов в США. Иммиграция из Канады в США особенно возросла после подписания соглашения о создании североамериканской зоны свободной торговли. В Канаде довольно широко распространена система бесплатного высшего образования для собственных граждан по ряду специальностей. Обучение 80% учащихся на стадии постбакалавриата (магистратуре и аспирантуре) финансируется государством. Если подготовленный на средства канадских налогоплательщиков специалист переезжает в США, то Канада тем самым финансирует

рост человеческого капитала соседей. Как утверждает один из канадских исследователей: "если суммировать общие цифры квалифицированной канадской иммиграции в США, то получится, что из 20 канадских университетов в 90-е годы два с половиной занимались исключительно тем, что бесплатно готовили специалистов для США".[9] Аналогичные факты существуют и в России.

Следовательно, как показывает опыт Канады и Швеции, даже обширные и хорошо организованные инвестиции в национальное производство человеческого капитала теряют значительную долю своей эффективности, если не созданы надлежащие условия для реализации в собственной стране созданного человеческого капитала. Специалисты высокой квалификации должны иметь весомые стимулы для того, чтобы работать в своей стране. Несмотря на все разговоры о глобализации, барьеры на пути свободного перемещения рабочей силы между странами, по-прежнему, весьма высоки (особенно между странами, существенно различающимися по уровню своего развития). Но это меньше всего касается специалистов высокой квалификации. Они, как правило, обладают достаточным стартовым капиталом, для того чтобы покрыть издержки, неизбежные при иммиграции, и меньше всего рискуют оказаться не у дел в новой стране. Кроме того, они обладают достаточной информацией о том, где инвестиции их собственного человеческого капитала могут принести наибольшую отдачу. Поэтому «утечка мозгов» практически неизбежно возникает из тех стран, где оплата специалистов высокой квалификации существенно уступает мировому уровню. Особенно проигрышной в этом свете выглядит так называемая «социально-ориентированная» политическая стратегия, когда (как это делается в Швеции и, в меньшей степени, в Канаде) проводится уравнительная политика заработной платы в госсекторе и с помощью высоких налогов изымаются доходы высококвалифицированных специалистов, работающих на частных предприятиях именно для того, чтобы финансировать масштабные образовательные программы. При этом государство само провоцирует, и само же в значительной степени оплачивает отток человеческого капитала из страны.

На основании анализа теоретических концепций, эффективности инвестиций в человеческий капитал мы приходим к следующим выводам.

1. Инвестиции в человеческий капитал могут быть направлены на три основных объекта его производства и воспроизводства: образование, здравоохранение и трудовую миграцию. В большинстве работ, посвящённых анализу влияния человеческого капитала на экономический рост в различных странах мира, убедительно доказывается, что этот фактор экономического развития относится к числу самых значимых.

2. Решения об инвестициях в собственное образование и образование детей относятся к числу ключевых экономических решений в жизни человека. Одним из важнейших факторов, учитываемых при принятии таких решений, является оценка частной нормы отдачи инвестиций в образование в данной стране и в данное время. Чем выше разрыв в доходах у граждан с различным уровнем образования, тем выше стимулы для частных инвестиций в него. Но частная норма отдачи образовательных инвестиций в значительной степени зависит от государственной политики в области образования. Если государство возьмёт на себя обязательство предоставлять любое образование всем желающим на безвозмездной основе, то это может привести к резкому снижению частной нормы отдачи образовательных инвестиций. С другой стороны, обязательное начальное (во многих странах мира - и среднее, а кое-где даже высшее) образование к настоящему моменту воспринимается населением как неоспоримое социальное завоевание. Поэтому важнейшей задачей государственной политики в области образования является нахождение оптимального баланса между государственными и частными инвестициями для данной страны и конкретной исторической эпохи.

3. В концепции «капитала здоровья» очень сложно провести чёткую разделительную линию между инвестициями в здоровье человека с целью повышения эффективности его экономической деятельности и социальными расходами на здравоохранение граждан. Тем не менее, наличие позитивной взаимосвязи между здоровьем нации и её экономическим преуспеянием является многократно статистически

зафиксированным фактом.

4. Межрегиональная трудовая миграция, как было установлено многими исследованиями, также оказывает значимое позитивное воздействие на экономическое развитие. На рубеже XX - XXI вв. всё большее внимание стал привлекать феномен межгосударственной трудовой миграции. Большинство экономистов сходятся во мнении, что наибольшую выгоду от такой миграции получает принимающая страна. Однако население этой страны не всегда приветствует иммигрантов, а возникающие культурные и межнациональные трения негативно отражаются на социально-культурном капитале общества. Но относительно богатые и малочисленные государства индустриального и постиндустриального Севера планеты так или иначе вынуждены формировать миграционную политику таким образом, чтобы получить по возможности большую экономическую отдачу от потока иммигрантов из перенаселённых развивающихся стран Юга. И в этой политике акцент часто делается на стимулирование «притока мозгов», что в значительной степени ослабляет попытки бедных стран стимулировать собственное научное развитие.

Таким образом, одной из важнейших предпосылок экономического роста являются качественные характеристики общества, и прежде всего человеческого капитала, оказывающего решающее влияние на экономический прогресс. Величина позитивного воздействия человеческого капитала на экономический рост в каждой конкретной стране зависит главным образом от институциональных факторов и государственной политики социально-экономического развития общества.

Список используемой литературы

1. Becker G. Human Capital and Poverty Alleviation. - Lecture presented at the World Bank on December 16,1994.
2. Макконнелл К. Р, Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. 14-го англ. изд. - М.: «ИНФРА-М», 2003.
3. Ben-Porath Y. The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings// Journal of Political Economy. -1967.
4. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия. - М.: Экономика, 1995
5. Hartog J. Human Capital as an Instrument of Analysis for the Economics of Education// European Journal of Education. - 2000. - № 1.
6. Jorgenson D., Fraumeni B. Investment in Education and U.S. Economic Growth// Scandinavian Journal of Economics. - 1992.
7. Henrekson M., Rosenberg N. Incentives for Academic Entrepreneurship and Economic Performance: Sweden and the United States// SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance. - 2000.
8. Добрынин А., Дятлов С., Курганский С. Человеческий капитал (методологические аспекты анализа): Учебно-методическое пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999
9. DeVoretz D. People aspects of technological change: Immigration issues, labor mobility, the brain drain, and R&D ~ a Canadian perspective// Canada — United States Law Journal. -1999