

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: К ИСТОРИИ ЗАРОЖДЕНИЯ ТЕОРИИ

Е. Г. Богданович¹, И. Н. Кандричина²

¹ К. ист. н., доцент кафедры «Менеджмент» Белорусского национального технического университета, Минск, Беларусь, e-mail: elenabogdanovich@bntu.by

² К. соц. н., заместитель декана факультета технологий управления и гуманитаризации Белорусского национального технического университета, Минск, Беларусь, e-mail: ikandrichina@yandex.ru

Реферат

В статье прослеживается эволюция взглядов на понятие «человеческий капитал» в мировой экономической науке середины XX в. На основании исследования исторических предпосылок формирования понятия и анализа работ основателей теории человеческого капитала авторы уточнили значение понятия «человеческий капитал», а также раскрыли суть инвестиционного подхода к определению человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, теория человеческого капитала, инвестиции в образование, экономический рост.

INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH: ON THE HISTORY OF THE ORIGIN OF THE THEORY

E. G. Bogdanovich, I. N. Kandrichina

Abstract

The article traces the evolution of views on the concept of "human capital" in the world economic science of the mid-twentieth century. Based on the study of the historical prerequisites for the formation of the concept and the analysis of the works of the founders of the theory of human capital the authors clarified the meaning of the concept of "human capital", and also revealed the essence of the investment approach to the definition of human capital.

Keywords: human capital, theory of human capital, investment in education, economic growth.

Введение

История формирования понятия «человеческий капитал» восходит к 1776 году, когда Адам Смит упомянул аналогичную концепцию в своей работе «Богатство наций». Хотя Адам Смит не использовал этот термин, он проложил путь к его изучению. Учёный подчеркнул, что приобретенные и используемые навыки отдельных людей являются основным источником национального богатства и экономического развития.

Позже, в 1890 году, английский экономист, основоположник «кембриджской школы» А. Маршалл [1] описал долгосрочный характер инвестиций в человеческий капитал и роль семьи в их осуществлении в своей работе «Принципы экономической науки». Кроме того, А. Маршалл расширил концепцию прибыли, получаемой от человеческого капитала, включив в нее неденежные факторы.

В 1930–1950-е годы исследования человеческого капитала становятся особенно популярными в экономической теории. Данному проблемному полю посвящается огромное количество научных работ, акцентирующих внимание на образовании как главной инвестиции в человеческий капитал. Идея об утилитарной природе образования, его общественной роли и инвестиционном потенциале, безусловно, не была новой. Однако такие понятия, как «человеческий капитал» и «человеческое богатство», для описания экономических и социальных эффектов образования и профессиональной подготовки начали широко использоваться и впоследствии переросли в научно-исследовательскую концепцию только к концу 1950-х годов.

Основная часть. Развитие теории инвестиций в человеческий капитал в 50–60-е годы XX века

До Второй мировой войны преимущества образования рассматривали исключительно на политическом, культурном и моральном уровнях, а роль образования в получении экономических выгод, накоплении экономических ресурсов и наращивании экономического потенциала игнорировалась. Не отрицая важность образования как системы воспитания и обучения для отдельного человека и общества в целом, ученые тех лет отводили ему второстепенную роль или рассматривали как дополнительный незначительный фактор при анализе экономических явлений и процессов на рынке труда.

В первые послевоенные годы наметился рост исследовательского интереса к проблемному полю человеческого капитала, а в начале 1950-х годов экономическая ценность образования признается научным сообществом. Так, например, новозеландский экономист Аллан Фишер [2] подчеркивал экономический аспект образовательной политики и необходимость рассмотрения образования как инструмента экономической политики. Он считал, что в прошлом прогрессу человечества препятствовало пренебрежение совокупным человеческим капиталом, вследствие ограничений, накладываемых несовершенными системами образования и влекущих за собой нехватку квалифицированной рабочей силы. Основные отрицательные последствия данных обстоятельств приводят к негативным экономическим последствиям. По мнению А. Фишера, образование могло бы сыграть решающую роль в послевоенной реконструкции путем восстановления производственной структуры, если бы больше ресурсов было выделено на оборудование и развитие человеческих ресурсов, и повышение их образовательного уровня. Поскольку образование является долгосрочной инвестицией, выгоды от которой становятся заметны только через некоторое время, приоритеты должны были перенесены на всеобщее начальное образование и профессиональную подготовку работников.

Научный интерес к различным аспектам человеческого капитала еще более возрастает во второй половине 1950-х годов. Здесь следует отметить роль экономического факультета Чикагского университета США. Будущий лауреат Нобелевской премии Т. У. Шульц [3], в то время возглавлявший экономический факультет, рассматривал идею инвестиций в человеческий потенциал как основу экономического развития. Важным вкладом в актуализацию данной проблематики стало его президентское обращение к Американской экономической ассоциации в 1960 году, в котором Т. У. Шульц представил собственную концепцию человеческого капитала, который включал пять основных категорий: здравоохранение, обучение без отрыва от производства, школьное образование, образование взрослых и трудовую миграцию.

В то время Т. У. Шульц был весьма уважаемым специалистом в экономике с прочными связями со многими государственными и частными финансовыми организациями (особенно с фондами Рокфеллера и Форда), и он использовал эти связи для повышения осведомленности о важности инвестиций в человеческий капитал.

Исследования Т. У. Шульца оказали огромное влияние на научную работу другого известного американского экономиста – Г. С. Беккера. Более того, под влиянием Т. У. Шульца Г. С. Беккер обратил свой исследовательский интерес к весьма необычному в то время аспекту – применению экономической теории и её методологии к анализу социальных проблем.

В 1964 году Г. С. Беккер опубликовал монографию «Человеческий капитал», представляющую собой систематизацию теоретических основ и концептуализацию теории человеческого капитала. В ней же он определил человеческий капитал как деятельность, «влияющую на будущий денежный и психический доход посредством увеличения количества ресурсов у людей». [4] В качестве основных форм человеческого капитала ученый рассматривал школьное образование и профессиональную подготовку без отрыва от производства. Наряду с этим Беккер уделил внимание в книге и другим аспектам человеческого капитала – медицинскому обслуживанию, трудовой миграции, ценам и доходам.

Первоначально Г. С. Беккер преследовал одну единственную цель при написании книги, которая заключалась в оценке прибыльности инвестиций в человеческий капитал. Работа должна была иметь чисто эмпирический характер, однако по мере написания она превратилась в научную разработку общей теории инвестиций в человеческий капитал.

Г. С. Беккер разделил человеческий капитал на специфический и общий. Так, работник, обладая личным общим капиталом знаний, может использовать этот капитал не только у своего непосредственного работодателя, но и на другом месте работы. Поскольку обучение общим профессиональным знаниям увеличивает предельный интеллектуальный продукт и потенциал работника, тем самым повышая его востребованность и конкурентоспособность на рынке труда, у организации отсутствует стимул нести какие-либо дополнительные расходы на развитие своего кадрового состава, и она перекладывает их на самих работников. Персонал готов пойти на это, потому что это обучение является своего рода гарантией увеличения доходов в будущем, независимо от места трудоустройства. Следовательно, работник соглашается на более низкую заработную плату, часто не соответствующую его текущему уровню квалификации и компетенций, чтобы покрыть расходы на свое обучение. Это приводит к дифференциации оплаты труда в зависимости от возраста работника, так как в раннем возрасте работник зачастую несет ощутимые расходы на собственное обучение, а извлекает выгоду из этих инвестиций только в зрелом возрасте.

Специфическое обучение способствует повышению уровня производительности и эффективности работника и, как следствие, возрастает его ценность для организации, предоставляющей данные образовательные программы. В этом случае персонал не хочет лично нести расходы на образование, а работодатель готов покрыть большую часть данных затрат, ведь в результате он получает отдачу в виде более высокой производительности труда и эффективности профессиональной деятельности работника. Организации, как правило, компенсируют расходы работникам, прошедшим не общую, а специальную подготовку. Таким образом работодатели стремятся не допустить высокой текучести кадров и, следовательно, избежать потерь, сделанных в обучение персонала инвестиций. Следует признать, что большая часть профессионального обучения на самом деле не является ни полностью специфичной, ни общей, и поэтому затраты, как правило, распределяются между работником и организацией в зависимости от других факторов, таких как обеспеченность кадрами, уровень текучести кадров на предприятии, эффективность работы предприятия в целом, и др.

Г. С. Беккер также предложил свою методику оценки нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал. В соответствии с этой методикой стоимость инвестиций в человеческий капитал следует рассматривать как упущенный доход, а норму капитализации как средне-

взвешенную норму доходности отдельных инвестиций. При таком расчете не учитывается период инвестирования, поскольку и период инвестирования, и затраты, и доходность можно одновременно оценить на основе информации о чистой прибыли. Это позволило Беккеру исследовать эволюцию стимула инвестировать в человеческий капитал в разные периоды и, в частности, установить взаимосвязь между продолжительностью жизни работника и нормой прибыли.

Преимущество подхода Г. С. Беккера [4] заключалось в единой трактовке множества моделей поведения, связанных с человеческим капиталом. Во-первых, это помогло объяснить более длительные периоды обучения, востребованные молодыми поколениями в результате различных стимулов (т. е. более длительные периоды жизни повышали прибыльность этих инвестиций). Во-вторых, это помогло понять, почему люди, переключающиеся между видами деятельности, таким образом, отдавая предпочтение более общей и менее специфической подготовке, ухудшили свои перспективы с точки зрения заработка. В-третьих, в нем высказывалось предположение, что распространение образования было в значительной степени вызвано техническим прогрессом и повышением спроса на квалифицированную рабочую силу за счет воздействия на норму прибыли (измеряемую различиями в заработной плате и издержками). Наконец, пожизненная перспектива помогла оценить трудности с финансированием инвестиций в человеческий капитал и риск недостаточности инвестиций из-за недальновидного поведения молодежи, что долгое время вызывало озабоченность экономистов.

Эмпирический анализ Г. С. Беккера [5], представленный широкой общественности в первом издании монографии «Человеческого капитала», имеет ряд ограничения. Но выводы ученого относительно прибыльности инвестиций в школьное образование и, особенно в обучение в колледже, казались весьма перспективными и коррелировали с работами других исследователей, опубликованными примерно в то же время.

Следует отметить, что с первых дней своего существования исследования человеческого капитала сталкивались со значительным сопротивлением. Сама репутация Г. С. Беккера как инновационного и противоречивого экономиста порождала как энтузиазм, так и резкую критику. Первоначально проблемы касались в основном беккеровской трактовки понятия «человеческий капитал», поскольку для оппонентов ученого она носила дискриминационный характер и акцентировала внимание на эксплуатации труда, низводя людей до уровня машин и неодушевленных предметов.

Многие ученые полагали, что образование является, прежде всего, социализирующей силой, прививающей ценности дисциплины, послушания и мотивации, которые поощрялись также и рынком труда. В некоторых теориях семейное происхождение рассматривалось как ключевая детерминанта уровня оплаты труда и достатка человека; постулировалось, что учащиеся с лучшими стартовыми финансовыми и социальными возможностями будут иметь большие шансы получить высший уровень образования и впоследствии извлечь из него пользу.

Значительная часть экономистов считала, что, хотя человеческие ресурсы широко признаются как фактор, имеющий решающее значение для экономического роста, теории человеческого капитала зашли слишком далеко в аналогии, превратив образование в деловую деятельность и сделав слишком большой акцент на микро-рациональных мотивах, лежащих в основе решений в области образования. Это был, с их точки зрения, обреченный на провал подход, поскольку он ограничивал доверие к человеческому капиталу и ослаблял ценность образования.

В целом реакция научной общественности на «Человеческий капитал» Г. С. Беккера содержала два важных аспекта, которые будут определять последующее развитие исследований человеческого капитала. С одной стороны, аналитическая основа, разработанная в книге, станет краеугольным камнем предстоящего развития исследований человеческого капитала, при этом значительный объем работы будет посвящен уточнению нескольких ее концепций и разработке эмпирической поддержки. С другой стороны, для многих экономистов и неэкономистов человеческий капитал все больше ассоциировался с Беккером и его подходом к экономике, а не просто

как теория, пытающаяся объяснить определенные важные последствия образования и профессиональной подготовки для рынка труда и экономики в целом.

Заметим, что отождествлять зарождение научной теории человеческого капитала исключительно с Г. С. Беккером (и его подходом к экономике) не верно, с научной точки зрения. Складывание концепции человеческого капитала на протяжении 1960-х годов происходило благодаря коллективным усилиям Т. У. Шульца [3, 5, 6], Дж. Минсера [7], Г. С. Беккера [4] и их более молодых коллеги учеников. Каждый из них внёс свой особый вклад, придал анализу человеческого капитала глубину и размах, которые способствовали его последующему развитию и применению к решению множества актуальных социальных проблем.

Заключение

Таким образом, человеческий капитал был популяризирован в середине 1960-х годов как социально-экономическая теория. Эта теория подчеркивает взаимный характер отношений между работником и работодателем. Инвестиционный подход в теории человеческого капитала утверждает, что развитие людей окупается большей производительностью. Когда «богатство» человеческого капитала накапливается, компания процветает. Недостаточное инвестирование в человеческий капитал может привести к его обесцениванию и банкротству компаний.

Человеческий ресурс относится к работающему населению страны с точки зрения присущих ему производственных навыков и умений. Без человеческого капитала земля, труд и физический капитал не имеют смысла. Когда население приобретает знания и навыки для работы, это становится человеческим капиталом.

Когда осуществляются инвестиции в человеческий капитал через образование и профессиональную подготовку, это приносит высокую отдачу из-за более высокой производительности более образованных людей.

В свою очередь, более широкое использование человеческих навыков увеличивает национальный доход страны, и развитие страны происходит более быстрыми темпами.

Главный же вывод родоначальников инвестиционного подхода в теории человеческого капитала заключается в том, что люди инвестируют в человеческий капитал по тем же причинам, по которым предприятия инвестируют в физический капитал, а частные лица – в финансовые активы – они надеются получить доход.

Список цитированных источников

1. Маршалл, Альфред. Принципы экономической науки / Альфред Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 312 с.
2. Фишер, Аллан Г. Б. Образование и экономические перемены / Аллан Г. Б. Фишер. – Южная Австралия : W.E.A. Press, 1946. – 35 с.
3. Шульц, Т. В. Инвестиции в человеческий капитал / Т. В. Шульц // Американское экономическое обозрение. – № 1 (март, 1961). – Том 51.– С. 1–17.
4. Беккер, Г. С. Человеческий капитал / Г. С. Беккер. – Нью-Йорк : Издательство Колумбийского университета, 1964. – 187 с.
5. Шульц, Т. В. Экономическая ценность образования / Т. В. Шульц. – Нью-Йорк, Лондон : Издательство Колумбийского университета, 1963. – 123 с.
6. Шульц, Т. В. Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований / Т. В. Шульц. – Нью-Йорк : Свободная пресса, 1971. – 321 с.
7. Минсер, Дж. Инвестиции в человеческий капитал и распределение личных доходов / Джейкоб Минсер // Журнал политической экономии. – 1958. – № 4. – С. 281–302.

References

1. Marshall, Al'fred. Principy ekonomicheskoy nauki / Al'fred Marshall. – M. : Progress, 1993. – 312 s.
2. Fisher, Allan G. B. Obrazovanie i ekonomicheskie peremeny / Allan G. B. Fisher. – YUzhnaya Avstraliya : W.E.A. Press, 1946. – 35 s.
3. SHul'c, T. V. Investicii v chelovecheskij kapital / T. V. SHul'c // Amerikanskoe ekonomicheskoe obozrenie. – № 1 (mart, 1961). – Tom 51.– S. 1–17.
4. Bekker, G. S. Chelovecheskij kapital / G. S. Bekker. – N'yu-Jork : Izdatel'stvo Kolumbijskogo universiteta, 1964. – 187 s.
5. SHul'c, T. V. Ekonomicheskaya cennost' obrazovaniya / T. V. SHul'c. – N'yu-Jork, London : Izdatel'stvo Kolumbijskogo universiteta, 1963. – 123 s.
6. SHul'c, T. V. Investicii v chelovecheskij kapital: rol' obrazovaniya i nauchnyh issledovaniy / T. V. SHul'c. – N'yu-Jork : Svobodnaya pressa, 1971. – 321 s.
7. Minser, Dzh. Investicii v chelovecheskij kapital i raspredelenie lichnyh dohodov / Dzhejkob Minser // Zhurnal politicheskoy ekonomii. – 1958. – № 4. – S. 281–302.

Материал поступил 21.08.2023, одобрен 30.10.2023, принят к публикации 30.10.2023