

С.А. Кристиневич А.М. Омелянюк

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКЕ**

Рекомендовано к изданию
Советом Брестского государственного технического университета

Брест 2008

УДК 331.552:330.341

ББК 65.240:65-551

К 82

Печатается по решению Совета Брестского государственного технического университета (протокол №1 от 28.10.2008)

Рецензенты:

Седегов Р.С. – профессор кафедры управления экономическими системами Академии управления при Президенте Республики Беларусь, доктор экономических наук, профессор;

Сорвиров Б.В. – заведующий кафедрой экономических теорий УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», доктор экономических наук, профессор.

Кристиневич С.А., Омелянюк А.М.

К82 Институциональные условия воспроизводства человеческого капитала в инновационной экономике. Монография. – г. Брест. Издательство БрГТУ, 2008. - с.

ISBN 978-985-493-101-2

В монографии рассматриваются концептуальные основы воспроизводства человеческого капитала в инновационной экономике. Обосновывается тезис о том, что качественные характеристики человеческого капитала зависят не столько от величины инвестиций, направляемых на его воспроизводство, сколько от содержания институциональной системы, в рамках которой осуществляется его воспроизводство.

Монография предназначена для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов, а также для широкого круга читателей, интересующихся проблемами экономической теории.

УДК 331.552:330.341

ББК 65.240:65-551

ISBN 978-985-493-101-2

Кристиневич С.А., Омелянюк А.М., 2008
Брест, Издательство БрГТУ, 2008

Кристиневич С.А. Омелянюк А.М.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
ГЛАВА 1 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	
1.1 Рыночная модель хозяйствования как основа инновационного развития экономики.....	
1.2 Исследование концепций неэкономии.....	
1.3 Социально-экономическая эффективность инновационного процесса.....	
1.4 Проблемы институционального обеспечения инновационного развития экономики Республики Беларусь.....	
1.4.1 Институты (объекты) инновационной инфраструктуры.....	
1.4.2 Оценка инновационного развития.....	
1.4.3 Проблемы инновационного развития.....	
1.5 Элементы институционального устройства инновационной системы Республики Беларусь.....	
1.5.1 Парк высоких технологий как элемент инновационной системы Республики Беларусь.....	
1.5.2 Инновационная деятельность в ВУЗах.....	
ГЛАВА 2 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	
2.1 Эволюция подходов к теории человеческого капитала.....	
2.2 Институциональный подход как исследовательская программа человеческого капитала.....	
2.3 Человеческий капитал как стратегический ресурс инновационного развития экономики.....	
ГЛАВА 3 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ.....	
3.1 Институциональные условия воспроизводства человеческого капитала в инновационной экономике.....	
3.2 Воспроизводство человеческого капитала в институциональных условиях инновационной модели экономического развития Республики Беларусь.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	

ВВЕДЕНИЕ

Роль и место человека в сложной многогранной системе социально-экономических отношений современного общества нельзя определить однозначно. По своей природе человек обладает множеством качеств и свойств, играет различные социальные и экономические роли, выполняет многообразные функции и в соответствии с этим занимает различные места в структуре общественного воспроизводства и имеет различный социальный статус. Следовательно, вполне логичен вывод о многофункциональной роли человека в системе современного общества с экономикой рыночного типа.

Одной из методологических основ экономических преобразований и формирования нового менталитета, образа мышления и поведения хозяйствующих субъектов в условиях трансформирующейся экономики, на наш взгляд, должна служить теория человеческого капитала, которая в достаточной мере учитывает реалии современной рыночной экономики, определяет ведущую роль в ней науки и образования, интеллектуальной сферы.

За вклад в теорию человеческого капитала были присуждены две Нобелевские премии ее основоположникам – Т. Шульцу в 1979 году и Г. Беккеру в 1992 году.

Также необходимо отметить вклад в разработку человеческого капитала таких известных экономистов как Б. Вейсброд (Вашингтонский университет), Л. Туроу (Массачусетский технологический университет), У. Боэн, И. Фишер, Дж. Вейзи (Кембриджский и Оксфордский университеты). Позже значительный вклад в разработку концепции внесли М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порэт, М. Вудхолл, Э. Денисон, С. Дейзи, Дж. Кендрик, Б. Кикер, Л. Лэйард, Ф. Махлуп, Г. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик.

Теория человеческого капитала в последние годы развивается в работах и российских учёных. Исследуются формирование и движение человеческого капитала (М.М. Критский, Л.Г. Симкина), проблемы образования как формы накопления человеческого капитала (работы А.Н. Добрынина, С.А. Дятлова, Н.В. Ильинского, С.А. Курганского, В.Н. Марцинкевича, Е.Д. Цыреновой и др), капитал здоровья (Ю.В. Быченко), человеческий капитал фирмы (Г.В. Борисов), влияние накопления человеческого капитала на динамику доходов (исследования К.С. Сабирьяновой, Д.В. Нестеровой), измерение человеческого капитала (С. Валентей, Л. Нестеров).

Белорусские исследования представлены работами Бондаря А.В., Демина П.С., Корнеевец И.В. и др.

Концепция человеческого капитала явилась закономерным результатом генезиса мировой экономической и философской мысли. Ее создание обусловлено изменениями, произошедшими в социальной и экономической

жизни общества в эпоху научно-технической революции, когда человек стал решающей силой общественного прогресса и экономического роста, наиболее ценным ресурсом современного общества. Возникла общественная потребность в создании такой теории, которая, с одной стороны, учитывала бы кардинальные изменения, происходящие под воздействием научно-технической революции, а с другой — адекватно освещала роль и значение человека в новых условиях и определяла направления рационального развития и использования его интеллектуального потенциала.

Способность человека лавировать в море быстроменяющейся информации, его способность обрабатывать с помощью вычислительной техники огромные массивы информации и принимать на их основе стратегические решения по-новому ставит проблему соотношения развития человека и средств производства в пользу человека. Повышается значимость творческой составляющей его способности к труду.

Для характеристики масштабных экономических изменений, происходящих в мире, часто используется термин «инновационная экономика». Вместе с тем содержание, вкладываемое в это понятие разными авторами, далеко неоднозначно (различные аспекты инновационного развития Беларуси освещены в работах Богдан Н.И., Клюни В.Л., Маркова А.В., Нехорошевой Л.Н., Никитенко П.Г., Седегова Р.С., Сорвинова Б.В., Шимова В.Н. и др.).

Переход к инновационной экономике характеризуется стремительным ростом роли и значения творческого фактора, знаний и информации в формировании и функционировании новой модели хозяйственного развития.

Мировое развитие переходит в постиндустриальную эпоху, движущей силой при этом является инновационный тип развития, и экономика соответственно по своей сущности становится все более инновационной.

Теория человеческого капитала, которая создавалась в индустриальную эпоху и была основой анализа характерных для этой эпохи процессов и явлений, требует пересмотра основных положений применительно к инновационной экономике.

Человеческий капитал - явление сложное, многообразное, изменяющееся. По своим общетеоретическим установкам теория человеческого капитала принадлежит к неоклассическому направлению. Эта концепция расширила сферу макроэкономического анализа занятости, экономического роста, связав увеличение производительности с развитием профессионального потенциала работника. Четкость построений, взвешенность анализа, верность неоклассическим традициям привели к признанию школы человеческого капитала со стороны многих известных экономистов. Однако вопросы, связанные с влиянием институтов на поведение человека в сфере

формирования и развития человеческого капитала, до сих пор остаются открытыми и требуют дополнительного изучения.

Подход к человеческому капиталу с воспроизводственной точки зрения позволяет обосновать его капитальную природу, а также противоречия, возникающие в процессе формирования, функционирования и развития человеческого капитала на различных уровнях экономики.

Несмотря на существенную методологическую значимость и научный интерес к проблематике человеческого капитала, в ней остается немало нерешенных, дискуссионных проблем. До сих пор не выработано синтезированной концепции исследования человеческого капитала как экономической категории, раскрывающей ее новое содержание применительно к процессу перехода на инновационную стадию экономического развития. Отсутствуют комплексные исследования специфики воспроизводства человеческого капитала на различных уровнях экономики.

Человеческий капитал оказывает значительное воздействие на формирование эффективных институтов, способствующих развитию общества. Поэтому исследование и научное осмысление взаимовлияния человеческого капитала и институциональной среды в условиях трансформации экономических отношений являются актуальными и востребованными не только наукой, но и практикой.

В области теории человеческого капитала относительно мало внимания уделяется институциональным аспектам, особенно механизмам взаимодействия институциональной среды и человеческого капитала в условиях инновационной экономики. Статический подход неоклассической теории к объяснению экономических явлений не позволяет объяснить реальные процессы, происходящие в транзитивных экономиках ряда стран, сопровождающиеся негативным воздействием на воспроизводство человеческого капитала. На наш взгляд, институциональный подход располагает такой возможностью, путем объяснения механизма институциональной динамики и построения теоретических конструкций взаимовлияния институциональной среды и человеческого капитала.

Институциональное направление экономической мысли представлено трудами таких ученых, как М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Клер Митчелл, Дж. Морис Кларк, А. Берли, Г. Минз, Дж. Гэлбрейт, О. Уильямсон, а также лауреаты Нобелевской премии Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Мюрдаль, Д. Норт и другие. В России развитию этого подхода посвятили свои труды такие экономисты, как Б. Лисин, Р. Капелюшников, Д. Львов, В. Радаев, В. Тамбовцев, А. Олейник, А. Шаститко и другие. В Республике Беларусь институциональная школа представлена такими учеными как Н.И. Богдан (институциональные факторы инновационного развития), Л.Н. Давыденко

(институциональные основы трансформации отношений собственности, влияние институциональной системы на экономический рост), Е.Б. Дорина (проблемы формирования институциональной структуры белорусской экономики в условиях трансформации), П.С. Лемещенко (теоретические проблемы институциональной экономики), А.И. Лученок (неинституциональные подходы к исследованию белорусской экономической модели), Г.А. Примаченок (институционализация отношений собственности), А.А. Праневич (институциональные аспекты формирования конкурентной среды), А.В. Черновалов (институциональные аспекты экономической несостоятельности) и др.

При достаточности разработок в области институциональных проблем функционирования национальной экономики, в современной экономической отечественной и зарубежной литературе практически отсутствуют комплексные исследования воспроизводства человеческого капитала на базе институционального подхода*. Пока еще слабо изучено влияние социально-экономических институтов на формирование производительных способностей индивидов и их дальнейшее движение по стадиям воспроизводственного процесса. Кроме того, нуждаются в серьезном изучении вопросы формирования институциональной системы общества, выяснения тенденций ее функционирования и развития, а также влияния этих тенденций на качественный уровень человеческого капитала.

Отсутствие в современной экономической отечественной и зарубежной литературе комплексных исследований воспроизводства человеческого капитала на базе институционального подхода и обусловило необходимость проведения такого рода исследования.

Авторами отдельных разделов являются: А.М. Омелянюк – п. 1.1, 1.3, 1.4, 1.5; С.А. Кристиневич – введение, п. 1.2, главы 2 и 3, заключение.

Авторы выражают особую благодарность студентам-архитекторам Брестского государственного технического университета Крестьянчику Роману и Хованской Анне за идею и разработку дизайна обложки.

Монография предназначена для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов, а также для широкого круга читателей, интересующихся проблемами экономической теории.

* Исключением являются работы российского ученого д.э.н., профессора Российского государственного социального университета Солодухи П.В.

ГЛАВА 1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1 Рыночная модель хозяйствования как основа инновационного развития экономики

В условиях развития раннего капиталистического строя (рыночной модели хозяйствования) коренным образом изменилось место человека в процессе производства. Появление нового фактора производства – «капитала» изменило роль и место человека в производственных отношениях и в первую очередь во взаимоотношениях с Природой. До этого момента мелкое штучное производство было ориентировано на человека-работника с широким полем знаний и умений в определенной области жизнедеятельности (взаимодействии с Природой).

Развитие технологий (производительных сил) в то время не накладывало других требований ни на человека, ни на способ организации производства. Однако, развитие раннего капитализма, появление первых мануфактур создали первые предпосылки к формированию основ рыночной модели хозяйствования. *Частная собственность* (и деятельность, направленная на максимизацию ее использования) создали предпосылки к *разделению труда*, производственной, а позднее и социальной специализации, построению новой системы классовой организации общества, новой форме и структуре распределения национального богатства, новых форм эксплуатации и т.д.

Процесс разделения труда приводит к максимизации (приведению в абсолют) процесса специализации, а дифференциация товара и стремительный рост влияния неценовых факторов приводит к появлению узкоспециализированных видов профессий, специальностей и работ.

В итоге возникает и все более усиливается привязка Человека к Машине (станку, станду, оборудованию, инструменту) или труда к капиталу. Этот процесс был детально описан К. Марксом, однако, при этом он добавлял тезис о том, что усиливаются предпосылки для эксплуатации труда капиталом. Не оспаривая последний факт, перейдем к анализу дальнейшего подчинения труда капиталу.

В общем виде этот процесс подчинения можно описать как *принципиальную невозможность самостоятельного участия работника (труда) в процессе производства без использования элементов капитала*. Развитие человечества само привело себя к жесточайшему ограничению, сознательно, шаг за шагом усиливая подчинение труда капиталу. Вся жизнедеятельность человека подчиняется функционированию, техническому осуществлению производственных процессов. Жизнь, земное время, отведенное человеку для существования, подразделяется на затраты времени на труд и затраты времени на свободное время. При этом индивидуальный выбор предпочтения выбора одного из двух данных видов времяпровождения

определяется соотношением предельной доходности труда и реальной заработной платой. При условно-безграничном количестве трудовых ресурсов предельная доходность труда (по правилу оптимального соотношения факторов производства – минимальных издержек или максимальной прибыли) зависит от соотношения предельной доходности условно-постоянного фактора – капитала к его цене (реальной процентной ставке).

$$\frac{MRP_L}{w} = \frac{MRP_K}{i}$$

где: MRP_L – предельная доходность труда;

MRP_K – предельная доходность капитала;

w – ставка реальной заработной платы;

i – доход от банковского процента.

При условной постоянности количества капитала (ограничение краткосрочного периода) и условной постоянности дохода от банковской процентной ставки (экзогенной для производственного сектора в силу его зависимости от финансовой системы) мы получаем, что предельная доходность труда (в условиях несовершенной конкуренции и средняя производительность труда) a , следовательно, и численность занятых зависит от производительности капитала.

В то же самое время, реальная заработная плата находится в прямой зависимости от реальной банковской процентной ставки. Эта зависимость показывает еще одну подчиненность труда (его цены) от производного капитала или рынка денег. Эту зависимость обнаружил еще Дж. Кейнс, когда критиковал постулаты неоклассического рынка совершенной конкуренции.

Анализируя данную ситуацию, легко прийти к выводу о том, что не только труд как фактор производства полностью в данных условиях будет подчинен капиталу. Но и вся жизнедеятельность главного субъекта экономических отношений – человека – будет подчиняться и зависеть от экономической «жизнедеятельности» капитала.

И чем далее шел прогресс, тем в большей степени развивалась привязка человека к капиталу. У К. Маркса это были «цепи и кандалы» (специализация и разделение труда), в наше время это возможность для социально-диспропорционального распределения национального дохода и эксплуатации.

У К. Маркса единственным выходом из сложившейся ситуации было лишь революционное изменение существующей хозяйственной системы с ликвидацией частной собственности и искусственно сформированной диктатурой пролетариата. Западный мир выбрал другой путь – построение гражданского общества с встроенными защитными стабилизаторами – демократия, плюрализм мнений, социальный контроль, свобода прав человека,

социальная ответственность и другие. Эти неэкономические категории исключены из экономического анализа, однако, они дают положительный эффект в экономической политике, а следовательно, должны стать ее экономическими детерминантами. Это можно реализовать при использовании нового подхода институциональной экономической теории, о чем пойдет речь далее.

Параллельно развивались процессы (или говоря языком институциональной экономической теории, «институты») экономической свободы и конкуренции. *Экономическая свобода* давала возможность повысить мобильность экономических ресурсов, а, следовательно, и максимизировать целевую функцию эффективности их использования. Свободные трудовые ресурсы перетекают из областей и отраслей с малой заработной платой в отрасли с более высокой. Погоня за более высоким доходом срывает население с насиженных мест и направляет туда, где существует их нехватка, и где больше доход.

Конкуренция – это основа (движитель) рыночной модели организации экономической системы. Это движущая сила, заставляющая действовать рыночный механизм обмена товаров, услуг и ресурсов между покупателями и продавцами. Сила, заставляющая покупателей конкурировать между собой за право покупки, а продавцов за право продажи, и всех вместе постоянно совершенствовать качество и условия продажи своих товаров, услуг, результатов труда, отдачи от собственности и всего того, что можно отнести к категории «товар».

Согласитесь, нас окружает небольшая часть тех вещей, которые не попадают под эту категорию. Поэтому наличие двух одинаковых товаров (субститутов) уже создает предпосылки для конкуренции, а, следовательно, делает бесконечным процесс совершенствования «товара». Что в конечном итоге приводит к бесконечному воспроизводству процесса конкуренции (если этот процесс не будет революционным образом ограничен институциональными изменениями).

Примером последней ситуации является принцип функционирования командно-административной (плановой) экономики Советского Союза, в которой революционно-искусственным образом ликвидированная частная собственность создала основу для отсутствия предпосылок к возникновению процесса конкуренции, по крайней мере, в процессе общественного производства, на которое руководящие органы имели почти стопроцентное воздействие. Однако сам институт конкуренции сохранился и принимал квазирыночные формы на рынке потребительских товаров и в «серой» экономике, где существовал громаднейший дефицит (почти десятикратное превышение денежной массы над товарной).

В этой ситуации деньги не выражали некоторых своих функций – меры стоимости и средства обращения, следовательно, и не участвовали в процессе конкуренции (так как цены были фиксированные, то о ценовой конкуренции между покупателями и продавцами не могло быть и речи). Неценовая конкуренция, характерная для рынка монополистической конкуренции тоже практически отсутствовала – командно-административная система не создала эффективный механизм мотивации производителей к совершенствованию свойств и качеств товара, рекламе, модернизации и прочих. Это также объясняется искусственным ограничением конкуренции между государственными предприятиями. Единая собственность на данные объекты не создавала внутренней заинтересованности их руководства в наращивании конкурентоспособности, так как их личные доходы зависели в большей степени от участия в перераспределении производственных фондов министерств и ведомств.

Квазирыночная форма конкуренции на потребительском рынке и в «серой» экономике выражалась в известной форме взаимоотношений «ты мне – я тебе» когда возможность перераспределения товаров и услуг одним из участников обменивалась на возможность перераспределения товаров и услуг другим участником. В народе эта форма называлась «блат», или «возможность *достать* товар по благу». И чем больше была возможность перераспределения дефицитного товара у данного субъекта отношений, тем большей покупательной способностью (способностью обмена на другие товары) он обладал.

Как видно из данного примера, количество располагаемых денежных средств у индивида при данной системе отношений обмена имеет второстепенное значение. Тем не менее, конкуренция сохранила свою функцию и в данной экономической системе, хотя и в несколько извращенной форме.

С другой стороны, конкуренция – это встроенный стабилизатор рыночной экономической системы, который защищает ее от действий и институтов, ограничивающих ее целевую функцию – повышение эффективности использования ресурсов. Деятельность или институты, не отвечающие целевой функции, не будут пользоваться популярностью и спросом, а, следовательно, не будут конкурентоспособны, то есть их реализация прекратится.

Это значит что конкуренция, выражаясь фигурально, как волк исполняет роль «санитара леса», поедая слабых (так как это требует меньше усилий, а зачастую и единственный способ добычи), улучшает генофонд тех видов, на которые он охотится. Так и конкуренция – санитар рынка, уничтожает неэффективные (неконкурентоспособные) товары, ресурсы, меры экономической политики, институты. Тем самым, защищая и усиливая рыночный механизм от тех действий, которые могут эволюционным путем ему

повредить. Как показывает история, рыночный механизм не имеет встроенных стабилизаторов, защищающих его от революционных изменений.

Все описанное выше хорошо применимо и убедительно доказало свою состоятельность для индустриального типа организации экономической системы. Однако, для постиндустриальной системы структуры и содержания данных элементов явно недостаточно.

Какие же институты характеризуют постиндустриальную экономическую систему инновационного типа? Во-первых, все указанные элементы индустриального рыночного хозяйства найдут свое отражение в структуре постиндустриальной экономики. Во-вторых, рыночный механизм обмена, как основа рыночного хозяйства не утратит своей актуальности, при этом потребуются дополнение некоторыми институциональными устройствами, речь о которых пойдет ниже.

Опыт развития мировой экономики в процессе глобализации в отношении типологии рыночных отношений носит двойственный характер.

С одной стороны развитие научно-технического прогресса сокращает действие неценовых факторов, детерминирующих процесс рыночного обмена в большей степени, чем механизм гибких цен. Появление глобальных информационных сетей сокращает действие такого неценового фактора как доступность (отдаленность от) информации. То есть любой рыночный субъект, используя всемирную сеть Интернет, может найти достаточную и всестороннюю информацию о товаре, его свойствах и характеристиках, продавце, о состоянии рынка. Эта полная и достоверная информация о рыночных процессах позволяет рыночному субъекту принимать рациональные экономические решения, то есть, отбрасывая нерыночные и неценовые факторы, направляет экономическую систему в состояние близкое к рынку совершенной конкуренции.

С другой – развитие дифференциации товара, его свойств и характеристик приводит к росту роли неценовых факторов в определении рыночного поведения. Появление новых марок товара, брендов, активная маркетинговая политика снижают действие ценового механизма, усиливая результативность неценовых факторов, направляя экономическую систему к организации рынка несовершенной конкуренции.

Сам механизм конкуренции, как движитель рыночной экономической системы будет также в центре отношений обмена инновационной экономики. Формы конкуренции будут изменяться в соответствии с преобладающим способом производства.

Если в индустриальной экономике происходит жестокая конкуренция за рынки ресурсов и рынки сбыта, как основных факторов экономического роста. То в постиндустриальной экономике, когда ведущим товаром будет инновация,

основная конкуренция будет развиваться на рынках человеческого капитала (как ведущего фактора инновационного развития) и рынке инноваций (новых технологий, способов, институтов).

Для инновационной экономики, как для экономики рыночного типа, главной проблемой будет – распределение прав собственности. Однако если для индустриальной экономики ключевым вопросом было распределение прав собственности на физический капитал и результаты производства, то для инновационной – распределение прав собственности на интеллектуальный капитал.

Появление отношений собственности на интеллектуальный капитал в значительной степени усложнит производственные и рыночные отношения обмена создаст новые институциональные формы хозяйственных связей, что перераспределит структуру общественного производства и структуру национального богатства из материальной в нематериальную сферу.

Изменение экономической системы общественного воспроизводства потребует значительных изменений роли и места человека в производственном и хозяйственном процессе. Экономике постиндустриального типа потребуются совершенно другой работник нематериального производства. Это специалист, который вместо использования мировоззрения и познания, построенного на методе анализа, то есть выбора из разнородных объектов общих и положительных элементов, из которых выделяется общее явление, будет применять научный синтез – творчески, креативно создавая инновационные продукты. Эти продукты будут не результатом бесконечного перебора (анализа) существующих аналогов, а следствие озарения, творческого прорыва. Эти творческие результаты не возможны без достаточной степени экономической свободы и права выбора использования ограниченных ресурсов.

1.2 Исследование концепций неэкономики

Развернувшаяся в развитых странах в конце 70-х - начале 80-х годов двадцатого столетия вторая волна НТР ознаменовала переход от индустриального к информационному способу развития. Суть этого перехода сводится к тому, что информационная технологическая парадигма охватывает все сферы и отрасли индустриальной экономики, изменяя ее масштаб, динамику и внутреннее содержание. В рамках новой технологической парадигмы формируются информационное сельское хозяйство (основанное на биотехнологии и генной инженерии), информационная промышленность (основанная на наукоемких технологиях) и информационная сфера услуг (основанная на компьютерных технологиях и телекоммуникационных связях).

Таким образом, понимание сущности информационной революции в сфере индустриальной экономики должно сводиться к осознанию того, что информационные технологии изменяют не виды деятельности, а их технологическую способность использовать в качестве прямой производительной силы то, что отличает человека от других биологических созданий - способность обрабатывать и понимать символы, генерируя новое знание.

Количественные и качественные социально-экономические изменения, происходящие в течение последних десятилетий, позволяют говорить о формировании принципиально нового типа экономики, где основным ресурсом становится знание. Происходит переход на новую экономическую модель: от промышленной эпохи с ее опорой на стандартные производственные процессы к информационной эпохе, где определяющим фактором является сложность, и далее к экономике, основанной на знаниях.

В связи с этим возникло множество концепций, отражающих состояние и трансформации экономических и социальных структур [1, 2, 3, 4, 5].

В научной литературе используется целый ряд понятий для обозначения формирующегося общества, например: «технотронное», «сервисное», «сетевое», «виртуальное», «программируемое», «постцивилизационное», «постэкономическое» и др. Однако, ни одно из них не дает точного представления о состоянии современного общества и акцентирует внимание только лишь на отдельных проявлениях.

Сегодня наиболее популярны такие как «постиндустриальное общество», «информационная экономика», «экономика, основанная на знаниях», «инновационная экономика».

Теория постиндустриального общества, основанная на выделении отдельных фаз исторического развития по признакам технологической организации производства, обмена и распределения создаваемых в обществе благ определила и объяснила генеральную линию развития современного мира, обозначила тенденции развития общества на будущее [3, с.68]. Теория постиндустриального общества принята экономистами, философами и социологами как действительно научная теория, которая включает в себя значительный пласт футурологических концепций, правильность которых проверит время.

Важнейшие методологические положения теории постиндустриального общества были заложены в 40-е – 50-е годы в работах экономиста К. Кларка и социолога Ж. Фурастье. Речь идет о подразделении всего общественного производства на следующие сектора:

Ø первичный - добывающий (сельское хозяйство, горная промышленность, рыболовство, лесоводство);

Ø вторичный - индустриальный (строительство, обрабатывающая промышленность);

Ø третичный - сектор услуг (транспорт, рекреация, торговля, финансы, страхование, операции с недвижимостью, здравоохранение, образование, научные исследования, управление).

Так как в настоящее время сфера услуг является весьма обширной и разнородной, то ее подразделяют следующим образом [6, с. 47-48]:

Ø непосредственно третичный сектор, охватывающий услуги материального характера (транспорт, связь, складское хозяйство),

Ø четвертичный сектор (торговля, финансы, страхование, недвижимость),

Ø пятеричный сектор (личные, профессиональные, деловые услуги и услуги государственного управления). Этот сектор связывают с формированием мотиваций [7, с.42].

В экономической теории постиндустриального общества выделяется три стадии эволюции [8].

Первая - это доиндустриальное (аграрное) общество, в котором практически вся рабочая сила в связи с неразвитостью средств производства занята производством предметов потребления. Механизмы обмена и распределения крайне неэффективны, а управление основывается на экономической власти.

Вторая стадия - это индустриальное общество, которое основывается на использовании не только сырья, но и энергии и переходит от добывания продуктов из природных материалов к их производству. В соответствии с этим эффективность производства растет за счет использования, прежде всего капитала.

Третья стадия - это постиндустриальное общество, которое Д. Белл определял как «...общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышения качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени стало зависеть от достижений теоретического знания... Постиндустриальное общество... предполагает возникновение нового класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов и технократов» [3, p.102].

«Постиндустриальная теория методологически синтезировала представления о трехсекторной модели общественного производства, о стадиях экономического роста (50-е - начало 60-х гг.) и некоторые положения теории конвергенции, позволявшие рассматривать с относительно однородных

позиций противостоявшие в то время друг другу капиталистическую и социалистическую системы». [9, с.46]

Основоположники теории (Д. Белл Э. Тоффлер, Л. Туроу, А. Турен, З. Бжезинский) обнаружили характерные черты (признаки) нового общества. Обобщенно можно следующим образом представить выделенные классиками базовые черты постиндустриального общества [9, с.64].

1. Беспрецедентное ускорение технического прогресса. В основе нынешней (третьей) технологической революции лежат (по Д. Беллу) четыре новации:

- Ø замена механических, электрических и электромеханических систем на электронные;

- Ø миниатюризация;

- Ø преобразование в цифровую норму;

- Ø программное обеспечение.

Заметим, что классики постиндустриализма исследовали общественные изменения как прямое отражение технического прогресса. Исходным и доминирующим в анализе трансформаций общественной жизни были преобразования в технике и технологиях. Признавалось и обратное воздействие общества на развитие техники, что актуализировало вопросы о феномене техники, о формах и пределах ее воздействия на человеческое бытие и т.д.

2. Снижение роли материального производства. Уже сегодня третичный сектор экономики в странах Запада составляет более 50% ВВП.

3. Развитие сектора услуг и информации; ориентация на качество и диверсификацию благ и производственных процессов. По формулировке классиков, экономика постиндустриального общества является, в первую очередь, обслуживающей, а не производящей.

4. Решающая роль теоретического знания в общественной жизни. Знание, по мнению классиков постиндустриализма, вытесняет труд (ручной и механизированный) в его роли фактора стоимости. В связи с этим главным социальным институтом становится университет как центр производства и накопления знаний.

5. Изменение мотивов и характера человеческой деятельности (развертывание потенциала техники и микроэлектронная революция меняют содержание труда, на порядки увеличивают его производительность, тем самым, изменяя силу человеческого интеллекта). Возрастание роли личности (предполагалось, что общество будущего станет социумом, в котором разнообразные способности человека получают широкое развитие).

6. Существенная модификация всей социальной структуры. Определяющим фактором социальной дифференциации становится уровень знаний, а не собственность. Вследствие этого социальные конфликты

переносятся из экономической сферы в культурную.

7. Существенные преобразования в культуре и современной цивилизации (по существу, рождение нового цивилизационного уклада с принципиально иными сферами труда, управления, досуга).

Все теоретики постиндустриализма обращаются к тому факту, что в валовом национальном продукте последовательно уменьшается доля первичного сектора производства - добычи сырьевых ресурсов и производства сельскохозяйственной продукции. То есть обнаруживается тенденция вытеснения материального производства, основанного на индустриальном репродуктивном труде. Это не означает, что эти отрасли исчезают; более того, в абсолютном выражении соответствующие показатели продолжают расти (что объяснимо, например, простой причиной увеличения народонаселения). Но основная часть валового продукта уже в первой половине XX века производилась в индустриальном секторе. После второй мировой войны в валовом продукте развитых индустриальных стран ускоренно стала расти доля услуг. К концу XX века стал значительным вклад информационного сектора хозяйства. Сельское хозяйство, массовое производство товаров и труд, разумеется, никуда не исчезают, но они в меньшей степени определяют характер общественного развития.

Наиболее ярко эти тенденции выражаются в интенсивном росте сферы услуг в ведущих индустриальных странах. Этот рост обеспечивает значительную долю занятости и производства ВВП. Динамичное развитие сектора услуг в целом связано, прежде всего, с увеличением численности занятых и объема услуг в сфере науки, образования, обработки данных, рекламы, разнообразного профессионального консультирования и т.д. Все это привело к постепенному изменению пропорций между производством товаров и сферой услуг в пользу последней. В ряде стран-членов ОЭСР доля сферы услуг составляет от двух третей до трех четвертей ВВП от общего числа занятых в экономике [10, с.33].

По мнению основоположников и сторонников постиндустриальной теории, сегодняшнее ее состояние не является безупречным. Признаются методологическая (смещение уровней абстракции при описании нового общества) и терминологическая ограниченность, определенная поверхностность, наличие принципиальных различий взглядов по некоторым аспектам нового общества. И, тем не менее, сегодня теория постиндустриального общества и ее модификации стали широко распространенным инструментом социального анализа [9]. Почему?

Этому предложены следующие объяснения. Во-первых, основные положения постиндустриализма хорошо соответствуют историческому опыту и построены вокруг некоторой технологической оси как отражении прогресса

цивилизации (в этом смысле она материалистична). Во-вторых, постиндустриальная теория акцентирует внимание на процессах, которые воздействуют на общество как единое целое. В-третьих, эта концепция не задает характерных для большинства теорий жестких методологических рамок социально-экономического анализа и "нейтральна" в идеологическом смысле. Поэтому ее идеи легко совмещаются со вновь возникающими аналитическими направлениями, и дают жизнь новым подходам. В-четвертых, систематизация эмпирического материала выступает у сторонников этой теории преобладающим методом анализа, то есть изучение и описание конкретных фактов действительности является основой теоретических обобщений и гипотез [9].

Однако, несмотря на обширную концептуальную базу теории постиндустриального общества, считаем необходимым, подробнее остановиться на теориях «информационного общества (и экономики)», «экономики, основанной на знаниях», «инновационной экономики». Данный выбор обусловлен тем, что вплоть до недавнего времени, изучая и характеризуя общество, идущее на смену индустриальному, а также присущую ему экономическую систему, применяли чаще всего термин «постиндустриальные», указывающий лишь на последовательность этапов социально-экономического развития. Термины «информационное общество (и экономика)», «экономика, основанная на знаниях», «инновационная экономика» указывают на содержательный аспект в развитии – показывают, что главным ресурсом, богатством общества, сменяющим традиционное индустриальное, является не физическое благо, а информация, знание. Т.е., строго говоря, перечисленные выше термины в большей степени отражают сущность нового типа экономики, а термин «постиндустриальная» - преимущественно технологическую и хронологическую последовательность в экономическом развитии.

Таким образом, постиндустриальный этап развития не означает «исчезновение индустрии или принижение ее роли в экономике; на повышение роли знаний в экономике он лишь указывает, а придание им решающей роли в экономическом прогрессе пока не было возможным. Современная экономика в отличие от постиндустриальной – это экономика, основанная на знаниях. Это не просто качественно новая экономика, а экономика, базирующаяся на ресурсном потенциале знаний.» [11 с.7].

Самостоятельное существование информации и знаний, приобретающих все более важную роль в производственном процессе, стимулировали появление теорий, взявших именно эти факторы за основу. В перечне подобного рода теорий ведущее место заняла концепция информационного общества.

Категория «информационное общество» описывает новый социально-экономический порядок, в рамках которого развитие производства, основанного на создании и распространении знаний, приводит к возникновению «информационной экономики». Производство информации и развитие коммуникаций приобретает глобальный характер, информация и знания становятся основным ресурсом постиндустриального этапа развития.

В развитие теории информационного общества внесли вклад Р. Дарендорф, Дж. Гэлбрейт, Д. Белл, Ф. Махлуп, И. Масуда, П. Страсеман, Т. Давенпорт, О. Тоффлер, Л. Туроу, П. Друкер, Ф. Фукуяма, Т. Сакайя, М. Кастельс, Ф. Уэбстер, Д. Урсул, В. Иноземцев, Ю. В. Яковец.

В отличие от идеи постиндустриального общества, носящей общетеоретический характер, концепция информационного общества в первоначальном варианте разрабатывалась, прежде всего, для решения задач социально-экономического развития Японии. Черты информационного общества были обозначены в статьях, представленных японскому правительству рядом организаций: «Японское информационное общество: темы и подходы» (1969 г.), «Контур политики содействия информатизации японского общества» (1969 г.), «План информационного общества» (1971 г.).

Термин «информационное общество» практически одновременно в начале 60-х годов прошлого века предложили Ф. Махлуп (США) и Т. Умесао (Япония). В 70-80-е гг. эту концепцию интенсивно развили М. Порат, Т. Стоуньер, Р. Катц и др.

Сегодня, как и в 70-е годы, мы можем говорить лишь о тенденциях становления информационного общества даже в развитых странах. Более того, несмотря на обширный теоретический аппарат, остается еще множество нерешенных вопросов методологического характера в теории информационного общества. Все еще не сформирована адекватная терминологическая база теории информационного общества, в полной мере раскрывающая его сущность; не разработана система критериев, которые бы отражали переход от индустриального общества к информационному. В последнее время возникла необходимость в создании комплексной методологии оценки уровня информатизации современного общества, которая учитывала бы особенности отдельно взятого государства.

Опираясь такими понятиями как «информационное общество» и «информационная экономика», многие исследователи зачастую употребляют их как тождественные, между тем, каждое из них несет собственную смысловую нагрузку.

Информационное общество – философский термин, обозначающий высокую степень развития общества, главной и определяющей ценностью которого является информация; приемник индустриального общества; объект

исследования философов и социологов. Ключевым элементом информационного общества является информационная инфраструктура – совокупность средств по обработке и распространению информации, объединенная в телекоммуникационные сети, служащая базой для оказания практически всех информационных услуг. [12, с.17]

Информационная экономика – фундамент постиндустриального общества – философско-экономический термин, обозначающий особый тип экономики, в котором информация является определяющим производительным ресурсом, а в структуре занятых преобладающей категорией являются работники умственного труда. [12, с.17-18]

Развитие последней означает для каждой страны мира в целом радикальную трансформацию практически всех сфер жизнедеятельности – это модификация отраслевой структуры национальной и мировой экономики, изменения в содержании труда, преобразования в профессионально-квалификационной структуре занятых, появление новых форм общественного и личного потребления, интенсификация общения, перестройка систем организации и стимулирования труда, ускорение процессов демократизации и гуманизации в социально-политической жизни и многое другое.

Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет исследование информации с позиций ее положения в системе производительных сил, производства и потребления в обществе, т.к. именно в этом качестве информация выполняет свою экономическую функцию и главную роль в информационной экономике.

Роль информации в экономике проявляется в следующем [12 с.19]:

- Ø Во-первых, это ускорение передачи сообщений, связи.
- Ø Во-вторых, более эффективное распространение экономических данных, как общественных, так и индивидуальных.

- Ø В-третьих, быстрое распространение электронных коммуникаций в финансовом секторе и автоматизация многих процессов, делавшихся раньше вручную, что, соответственно, вызывает изменения в типах квалификации.

Так, Т. Стоуньер указывает на стратегическую роль информационного ресурса в экономическом развитии общества. Он пишет, что «в постиндустриальном обществе национальные информационные ресурсы суть его, основная экономическая ценность, его самый большой потенциальный источник богатства» [13, с.393].

Переход от индустриального типа экономики к информационному можно рассматривать как революцию. Парадигмой индустриального общества (и экономики) является утверждение, что богатство общества образуют труд, земля, капитал и что экономический рост в своей основе материален. В 20-е годы XX века ученые заметили увеличение доли нематериального сектора в

экономике – услуг, а в середине века Ф. Махлуп, изучая американскую экономику, заявил о том, что главным фактором экономического развития становится знание, информация, - это отклонение от парадигмы с точки зрения трехфакторной модели производства. Кризис последней стал вполне очевиден в середине 70-х годов. Новой парадигмой стало признание информации важнейшим экономическим ресурсом, что на практике означает становление нового информационного типа экономики.

С развитием экономики информационного типа существенно меняется и содержание и основных экономических законов. Так, марксизм, неокейсианство, неоклассицизм исходят из закона убывающей доходности, на основе которого исследуются многие процессы и явления. Противоречие состоит в том, что информационные продукты не подчиняются этому закону, что явствует из наблюдений достаточно долгого периода (например, корпорация Microsoft) и обеспечивают не убывающую, а возрастающую доходность. Информационные продукты отличаются достаточно высокими постоянными затратами (разработка, производство, компоновка и т.д.) и сравнительно низкими переменными затратами (воспроизводство в нарастающих объемах). Кроме того, эффект масштаба для информационных продуктов может проявляться не только в традиционном аспекте, т.е. со стороны предложения, но и нетрадиционно – со стороны спроса. Возникают, так называемые, «внешние сетевые эффекты», т.е. полезное нарастает с ростом числа потребителей (например, потребительская полезность операционной системы Microsoft Windows возрастает с увеличением количества пользователей).

Законы спроса и предложения не работают, в частности, потому, что многие нематериальные товары, такие как консалтинговые услуги, профессиональная подготовка, образование, развлечения создаются производителями и потребителями совместно [14, с.393].

Д. Беллом сформулирована информационная теория стоимости: когда знания в своей систематической форме вовлекаются в практическую переработку ресурсов (в виде изобретения или усовершенствования), можно сказать, что именно знания, а не труд выступает источником стоимости, «... как труд и капитал были центральными переменными в индустриальном обществе, так информация и знания становятся решающими переменными постиндустриального общества». [3, с.264]

Все большее число экономистов приходит к пониманию того, что информация превратилась в ведущий предмет и средство труда, что она овеществляется во всех факторах и продуктах общественного производства. Действительно, информация интегрируется со всеми экономическими ресурсами, и потому она есть составная часть валового внутреннего продукта.

Наличие информации сегодня непосредственно определяет производительность всех остальных факторов производства, а свидетельством признания информации в качестве ресурса является включение рядом американских исследователей в производственную функцию Кобба-Дугласа третьего аргумента – затрат на информацию.

Большинство исследователей, характеризуя информационную экономику, выносят производство и потребление информации в качестве основного признака. По определению Т. Стоуньера информационная экономика представляет собой экономику, в которой промышленность по показателям занятости и своей доли в национальном продукте уступает место сфере услуг, а сфера услуг – преимущественно обработке информации. [13, с.397] Т.П. Николаева считает, что «информационной экономикой является такое хозяйство, в котором производство, обработка, распределение и потребление информации являются доминирующими процессами по сравнению с производством материальных благ. При этом информация рассматривается как главный ресурс национальной экономики, количество и качество которого обеспечивает последней определенную независимость и устойчивость. Информационная экономика является закономерной ступенью в развитии общественного производства, имеющей собственные технические, технологические и социально-культурные корни, характеризуется своей логикой и, в свою очередь, выступает базой для последующих этапов» [9, с.47].

Содержание информационной экономики как науки оптимальным образом определяет Р.М. Нижегородцев. Так, по его мнению, информационная экономика изучает экономические законы производства, общественного движения и производительного применения научно-технической информации. В частности, предметом исследования данной области экономической науки является развитие систем экономических отношений, выступающих общественными формами бытия и движения информационных технологий, существование которых непосредственно связано с наступающим господством информационного технологического способа производства. [15, с.4]

Таким образом, можно сделать вывод, что информационная экономика отличается от индустриальной экономики информационным способом создания общественного богатства. Скорее всего, это один из наиболее важных элементов, отличающий информационную экономику от других видов.

Признаки перехода страны на новый виток технологического развития, называемый информационным, в научной литературе называются в основном следующие.

Во-первых, сокращение времени удвоения научных знаний: к началу XIX в. знания удваивались каждые 50 лет, к середине XX века - каждые 10, к 1970г. - 5, а к 1980 уже 2,5 года. [16, с.15].

Во-вторых, затраты на производство, хранение, передачу и обработку информации начинают превышать затраты на производство материальных благ, в частности, на производство электроэнергии.

В-третьих, быстрый рост доли т.н. teleworking в общей численности занятых. Иначе говоря, в структуре занятых преобладают работающие в нематериальных сферах экономики, причем использующие в работе современные средства связи и телекоммуникации.

В-четвертых, глобализация.

Поверхностным же (стало быть, наиболее зримым) признаком того, что общество стало информационным, является выполнение условия доступности любому индивиду в любое время необходимой ему информации в наиболее приемлемой для него форме.

В настоящее время в мировой практике для оценки уровня развития информационной экономики используются три наиболее известные методики [17]:

1. Методика расчета индекса готовности к сетевой экономике (Networked Readiness Index - NRI). Данная методика разработана Центром международного развития Гарвардского университета при поддержке Всемирного банка в рамках проекта INFODEV.

2. Методика расчета индекса готовности к электронной коммерции (E-Readiness Index - ERI).

3. Методика расчета индекса информатизации общества (Information Society Index, ISI).

Эти методики достаточно полно отражают состояние дел в области развития информационной экономики примерно половины стран земного шара.

Определить информационное общество можно путем описания набора его характеристик, который меняется в зависимости от уровня теоретического осмысления и стадии практического развития, но такое определение будет носить описательный характер; более того, отдельные проявления черт информационного общества могут встречаться на предшествующих стадиях развития. Информационное общество можно также определить с точки зрения хронологии, например, как постиндустриальное, однако такое определение мало, что дает для понимания сути явления. Наиболее продуктивным может стать комплексный подход, а именно выделение наиболее значимых характеристик и критерия отличия информационного общества от индустриального.

Основные признаки информационного общества можно представить в следующем виде:

1. Самовозрастание капитала заменяется самовозрастанием информации, совместное пользование которой приводит к появлению новых социальных

отношений.

2. Формирование единого мирового и национальных информационных пространств. Информационные и знаниеемкие виды деятельности выходят за рамки национальных границ, а национальные экономики должны рассматриваться как элементы глобальных систем.

3. Становление и в последующем доминирование в экономике стран, наиболее далеко продвинувшихся на пути к информационному обществу, новых технологических укладов. Научное знание становится определяющим фактором развития общества в целом и экономики в частности.

4. Создание рынка информации и знаний, фактическое удовлетворение потребностей общества в информационных продуктах и услугах.

5. Возрастание роли инфраструктуры в системе общественного производства.

6. Фактическое удовлетворение потребностей общества в информационных продуктах и услугах (электронное правительство, электронная почта, доступ к базам данных, электронные платежи, интерактивное видео и др.)

7. Повышение уровня образования, научно-технического и культурного развития за счет расширения возможностей системы информационного обмена на международном, национальном и региональном уровнях, соответственно, повышение роли квалификации, профессионализма и способности к творчеству как важнейших характеристик услуг труда. Уровень знаний становится определяющим фактором социальной дифференциации, деление на богатых и бедных становится связанным с доступом к информации.

8. Повышение значимости проблем обеспечения информационной безопасности личности, общества и государства, создание эффективной системы обеспечения прав граждан и социальных институтов на свободное получение, распространение и использование информации

9. Становление и в последующем доминирование в экономике новых технологических приложений, базирующихся на массовом использовании информационно-коммуникационных технологий (далее ИКТ): телеработа, телемедицина, телебанкинг, телеобучение и др.

Критерием, отличающим информационное общество от предшествующих стадий развития, может быть сфера занятости большинства трудоспособного населения. Для информационного общества такой сферой деятельности являются отрасли, связанные с созданием, обработкой, передачей информации. Данный критерий соответствует трехстадийной схеме прогрессирующего развития информационного общества, которая была предложена У. Дайзардом: становление основных экономических отраслей по производству и распределению информации; расширение номенклатуры информационных

услуг для других отраслей промышленности и для правительства; создание широкой сети информационных средств на потребительском уровне.[18 с.343]

Однако абсолютная величина занятости в какой-либо сфере деятельности не отражает уровень эффективности этой сферы, поэтому более объективным критерием информационного общества является доля информационных отраслей в ВВП.

Так, в структуре общественного производства развитых стран стали наблюдаться коренные сдвиги в соотношении между производством материальных и нематериальных благ в пользу вторых. Производство нематериальных благ начинает расти опережающими производством товаров темпами, услуги начинают преобладать в объеме ВВП и удовлетворении потребностей общества. Например, если еще в 50-х годах в развитых странах доминирующее положение в объеме ВВП занимала сельскохозяйственная и промышленная продукция, то к середине 70-х доля промышленного сектора в ВВП США составляла 33,2% и ЕС - в среднем 32,2%. [19]

Наблюдается процесс изменения численности и удельного веса занятых в разных отраслях экономики. Если в 1900 году в сфере материального производства США работало около 13 млн. человек, а в сфере услуг - не более 5 млн., то к концу 80-х годов эти показатели составили соответственно 30 и 60 млн. человек.[20, с.218]

Более того, имеются прогнозы радикальных изменений в структуре занятых. Например, по мнению Т. Стоуньера, через три десятка лет (сейчас уже через 5-7 лет) для удовлетворения всех материальных потребностей общества будет достаточно 10% рабочей силы, и даже эта группа занятых в промышленности будет все в большей степени вовлекаться в обработку информации. [13] На наш взгляд, подобный прогноз вполне может оправдаться, если учесть современную динамику сектора услуг (см. таблицу. 2.1).

Таблица 1.1 Доля отраслей сферы услуг в ВВП и численности занятых США, %

Отрасль	1987 г.	1995 г.	2003 г.	Численность занятых, млн.	
				1998 г.	2003
ВВП, млрд. долл.	4740	7398	10381	129,2	133,1
Оптовая торговля	6,0	6,2	5,9	4,6	4,3
Розничная торговля	7,4	7,0	7,2	10,4	10,8
Транспорт и складское хозяйство	3,2	3,1	2,9	3,3	3,3
Информационные отрасли	3,9	4,2	4,9	2,4	2,4
Финансы, страхование, операции с	17,7	18,7	20,4	4,4	6,3
Деловые и профессиональные услуги	8,7	10,0	11,6	5,9	5,8
Услуги частного сектора образования, здравоохранения, социальной помощи	6,0	7,2	7,7	11,1	12,3
Культурно-развлекательные услуги	0,7	0,8	0,9	1,7	1,3
Гостиничное хозяйство и система массового	2,5	2,5	2,6	6,5	6,5
Другие услуга частного сектора	4,1	4,1	4,4	14,4	13,6
Услуги государственного сектора	12,5	12,0	11,4	14,41	13,6
Все услуги	74,4	76,6	81,8	77,8	78,9

Источник: Демидова Л. Сфера услуг в США // Мировая экономика и международные отношения. 2005. №12. С. 45

По данным таблицы 1.1 видно, что доля занятых в материальном производстве в 2003 году составила всего 18%. В то время как в сфере услуг произошел значительный рост ее доли в объеме ВВП, также в этот период наблюдался рост доли занятых в данном секторе экономики. Однако рост доли услуг в ВВП происходил неравномерно. В последнее десятилетие темпами выше средних развиваются информационные услуги. Так, доля этих услуг в ВВП составляла в 1987 г. - 53,6%, 1995 г. - 57%, а в 2003 г. - 61,3%. Также довольно высокими темпами рос объем деловых и кредитно-финансовых услуг; в группу лидеров вошли оптовая и розничная торговля и рекреационные услуги. Устойчивость роста сектора услуг во многом обеспечивается непрерывным поступательным, хотя и сравнительно медленным, движением производства в социальных услугах - образование, здравоохранение, социальной помощи. Отставание государственного сектора объясняется мерами

по снижению расходов (сокращение численности госслужащих, развитие аутсорсинга, система партнерства с другими секторами хозяйства).

На основе данных таблицы можно сказать, что в результате систематического опережающего роста производства услуг на протяжении 2-ой половины прошлого столетия экономика США к началу XXI века сформировалась и функционирует как экономика услуг: на долю этой сферы приходится 4/5 ВВП и общей численности занятых в хозяйстве.

Указанные выше критерии, безусловно, являются очень важными индикаторами в фиксировании перехода к информационной экономике. На основе этих двух критериев можно сказать, что в развитых странах процесс перехода к информационной экономике уже завершен. Однако, на наш взгляд, они в полной мере не отражают всей картины происходящих трансформаций. Процесс формирования информационной экономики зависит не только от технических и структурных показателей, а от целого комплекса взаимосвязанных индикаторов.

Тенденции развития и характеристики информационного общества в США и странах Западной Европы дают основание выделить особый этап его развития - экономику, основанную на знаниях, где теоретическое знание является инструментом анализа и принятия решений, а приобретение знаний носит характер обучения в течение жизни.

В силу недостаточного развития самого явления наукоемкой (основанной на знаниях) экономики трудно говорить о разработанности данной проблемы в целом. Можно отметить работы, в которых освещаются перспективы развития информационной экономики и некоторые аспекты экономики, основанной на знаниях. Это работы Ф.Махлупа, Н.Розенберга, Т.Стюарта, К.Э.Свиби, Э.Брукинг, Г.Вэриана, Э.Дайсон, С.Паринова, Д.Тэпскотта, П.Давенпорта, Р.Миллера, Л.Эдвинссона, М.Мэлоуна, а также ежегодные документы Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Оптимальное определение экономики, основанной на знаниях (knowledge-based economy,) дает, на наш взгляд, Т.Стюарт: "Экономическая ценность знания избыточна и непредсказуема в созидательном (творческом) отношении... Знание разбивает условные законы экономики спроса и предложения, закон убывающей отдачи, и, как следствие, организации столкнутся с проблемой поиска новых путей в управлении новыми рынками" [21, p.169-180]

Определение знания связано с трудностями; основная трудность в том, что знание неосвязаемо и, в отличие от товаров, не может быть выражено в количественной форме, измерено и обменено. Знание имеет нематериальную природу и является по существу качеством. Поэтому знание осмысливается путем учета его влияния на производительность, на индивидов, группы и

организации. Внимание переносится на те типы знаний, которые можно воплотить в конкретные материальные формы, формализовать, которыми можно управлять и которые можно превратить в товар.

На всех стадиях своего формирования знание испытывает определенные трансформации. Развитие и увеличение ценности происходит от "сырых" (необработанных) данных к информации, далее к знаниям. Пример эволюции этих элементов - деятельность менеджера. В начале процесса он получает данные - описания машин, сырья, стоимость рабочей силы. Информацией будет диапазон запросов потребителей, ожидаемое повышение цен, доступность запчастей, знаниями - необходимость и возможность организовать производство на базе этой информации. Понимание - возможность уяснить прогноз погоды на следующую неделю, которая ожидается неподходящей для производства определенных видов товаров.

В.Н. Спицнадель, например, следующим образом определяет отличие информации от знаний: «Информация - это превращенная форма знания, не тождественная как таковому, то есть информация не есть само знание. Информация передается описаниями, то есть ответами на вопросы, которые начинаются словами «кто», «когда», «что», «где», «сколько». Знание передается инструкциями, то есть ответами на вопросы, которые начинаются с «как». [22, с.76]. Согласно этому, знание передает методику или технологию решения проблемы, в то время как информация только описывает ее. Информация выступает в качестве «сырья» в процессе приобретения нового знания. В то же время знание может стать основой для создания информации. Трансформация знания в информацию и его движение в этой форме к потребителю осуществляется в результате научно-информационной деятельности, которая состоит из ряда процессов по обработке знания, его документации, изменению формы, реферированию, распространению и т.д. [23, с.78]

Наиболее характерные отличительные черты информации и знания представлены в таблице 1.2

Таблица 1.2 Таблица качественного сравнения информации и знаний.

Показатель	Информация	Знание
Объем, необходимый для решения проблемы	Объем условно ограничен	Объем строго ограничен
Логическая связанность	Разрозненные явления и факты	Взаимосвязанная система
Степень обработанности	Основа для получения знаний	Результат мыслительного процесса
Характер представления	Описание проблемы	Методология решения проблемы
Способ существования	Возможно самостоятельное существование, т.е. вне познающего субъекта	Продукт сознания, неотделимо от познающего субъекта
Стоимость	Зависит от содержания полезной информации	Ниже истинной ценности для потребителя

Источник: Будаева О.В. Информационная экономика и перспективы ее развития в России Дисс к.э.н Улан-Удэ, 2006

Данная таблица не отражает всю полноту отличий информации от знаний, но, по крайней мере, дает некоторую их интерпретацию с точки зрения формы их проявления. Так, можно сказать, что знание является переработанной информацией, объем которого ограничен.

В целом, знание - это логически взаимосвязанная информация, которая позволяет принять обоснованное решение и спрогнозировать развитие системы. Мы можем констатировать, что информация становится знанием в результате ее умственной обработки конкретным субъектом, систематизации и сравнения, и достижения на основе этого определенных результатов. Знание более умозрительно, чем информация, т.е. для того, чтобы информация стала знанием, должен произойти процесс восприятия и анализа.

Т.Л. Судова разделяет данные, информацию, знания и понимание следующим образом.

Данные - это в первую очередь цифры и простые факты; они объемны, их "ценность-на-бит" очень низкая. Упорядочение данных ведет к производству информации.

Информация - данные, которые были сопоставлены, упорядочены и классифицированы. В таком виде информация представляет более высокий уровень ценности, чем данные, в частности, потому что различные наборы (блоки) информации доступны для анализа, для чего требуется исследователь с определенным уровнем навыков и дополнительные расходы времени для

извлечения этой ценности. Информация может храниться и обрабатываться в различных формах. Именно на этой стадии эволюции ценности прогресс в ИТ оказывает наибольшее влияние на переход от бумажной формы хранения и передачи информации к электронной. Дополнение информации контекстом создает знания.

Знания - результат переработки информации, помещенной в определенный контекст (среду), когда осознается значение связей внутри массива данных. Знания формирует не информация сама по себе, а природа и важность этих связей. Добавление контекстуальной информации предполагает элементы затрат человеческих ресурсов. Ценность знания выше, чем информации, и может достигнуть уровня, когда требуется определение отношений собственности.

Понимание - результат осознания важности связи между блоками знаний. Это почти исключительно человеческая деятельность, которая не может быть осуществлена компьютерами (на данном уровне их развития). Хотя хранение понимания может осуществляться в электронной форме, оно возникает непосредственно между людьми. Реальное хранение (которое не будет статичным) осуществляется в человеческом мозге, с дублированием в бумажной или электронной форме, а передача - через контакты людей. Понимание - то, чего действительно ищут потребители данных/информации/знаний, его ценность исключительно высока; оно является объектом обмена.

Представляется, что в условиях экономики знаний знание и информация как социоприродные феномены обладают определенными свойствами, влияние которых на экономику и всю общественную жизнь тем сильнее, чем в большей степени знание и информация превращаются в экономические ресурсы и факторы конкурентоспособности.

Таким образом, в современной научной экономической литературе знания и информация рассматриваются с двух различных позиций [24, с.62].

Первая, в аспекте стандартной микроэкономики, понимает знание как информацию, необходимую экономическим агентам для совершения рационального выбора, и фокусируется на определении нужного типа и объема этой информации и на способности агентов получать и передавать ее. Здесь знание рассматривается через процесс превращения неких исходных данных в собственное знание, которое может быть использовано экономическими агентами для анализа реальной ситуации, что по сути своей мало отличается от информации. Данный аспект достаточно давно и глубоко изучен традиционной (прежде всего классической и неоклассической) экономической наукой.

С другой позиции, в период становления экономики знаний знание рассматривается как экономический актив, аналогичный иным, давно

известным видам активов - финансовым, материальным и т.п. В этом случае знание может выступать и как ресурс (компетенция экономического субъекта), и как продукт (инновация). В определенных обстоятельствах знание может быть приватизировано, и реализовываться как «обычный товар». [24, с. 63].

С учетом названных характеристик Т. Стюарт вполне логично определил знание как «общественное благо», начав с главного его отличия от традиционных ресурсов - с того, что знания не убывают по мере их использования. Приобретение кем-либо определенного объема знаний не уменьшает способности других пользоваться теми же знаниями. Это свойство знания, которое можно назвать его неотчуждаемостью, определяет и то, что на издержки производства знания не влияет количество его потенциальных потребителей. Они будут одинаковы независимо от того, пять или пять тысяч человек используют его впоследствии (хотя здесь надо отличать собственно знание от его материального воплощения - затраты на печать книги зависят от тиража, но затраты на производство изложенных в ней знаний не зависят).

Неотчуждаемость знания и информации порождает возможность продавать одну и ту же информацию или знание различным потребителям по несколько раз, а также не мешает купившим знание перепродать его без потери объема и качества. Знания существуют вне зависимости от пространства. Они могут потребляться одновременно различными субъектами в различных точках планеты [24, с.63].

Знание и информация обладают еще одним свойством, отличающим их от традиционных активов и существенно изменяющим условия их трансакций, - их ценность сложно оценить заранее и их невозможно забрать обратно: «...покупатель не может судить, стоит ли платить за информацию, до тех пор, пока ее не получит, но как только он завладел ею, ему больше не нужно ее покупать» [25, с.39].

Такая особенность экономики знаний, как изобилие, существенно ограничивает возможность применимости постулатов традиционной экономической теории к производству знания и информации. Если в традиционной экономической теории категория стоимости выводится из понятия редкости какого-либо блага и напрямую от него зависит, то объем производимых знаний и информации, напротив, возрастает в последние десятилетия в геометрической прогрессии, но они от этого не становятся менее ценными. Вновь произведенные знания зачастую требуют дальнейшего расширения и углубления, что повышает ценность способности производить, анализировать и применять новые знания.

Термин «экономика, основанная на знаниях» ввел в оборот Фриц Махлуп в 1962 году, понимая под ним просто сектор экономики. Сейчас этот термин

используется для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а производство знаний становится источником роста.

Экономика, основанная на знаниях – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это такая экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все сферы и всех участников экономических процессов. Это экономика, которая не только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде научной и разнообразной высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг, образования. [26, с.1]

Новые знания касаются не только технологических процессов, но и использования новых методов управления, процессов исследования конкретных рынков, что заставляет посмотреть на процесс использования знаний более широко. Более того, инновация – это не всегда использование принципиально нового продукта или процесса. Часто инновация – это лишь продуктивное соединение ранее известных элементов в новой комбинации.

Главный эффект экономики, основанной на знаниях заключается не столько в выпуске высокотехнологичной продукции, сколько в ее использовании во всех отраслях и сферах. То же можно сказать и о знаниях в целом. Главное в экономике, основанной на знаниях – не столько создать новое, сколько продуктивно его использовать. В качестве иллюстрации можно привести в качестве примера заведомо не наукоемкую отрасль – рыболовство. В этой отрасли используются многие современные знания – и гидроакустика, и радиолокация, современные навигационные приборы, и фотографии со спутников, и новые материалы для сетей и одежды рыбаков, и программное обеспечение, позволяющее точнее определить местонахождение косяков рыбы и прочее. Другими словами, в данной отрасли используются достижения других наукоемких отраслей, которые в свою очередь, есть результат современных исследований и разработок многочисленных научных центров. [26, с.3].

Постоянные инновации в производстве, технологии, управлении, правовых нормах и других значимых сферах жизни стали нормой. Это меняет не только производственную базу общества, но и социально-экономические отношения, культуру; в конечном итоге меняются и требования к самой человеческой личности – к ее способности быстро приспосабливаться к переменам, усваивать, создавать и распространять новые знания, развивать свои творческие возможности в условиях экономики знаний.

Необходимо заметить, что экономика Древнего Вавилона и Древнего Египта, и экономики феодальной Европы, и современная экономика африканских государств основывается в той или иной мере на знании. Однако, именно в последнее время применительно к новым тенденциям в экономике все

чаще стали употреблять этот термин. Это обусловлено тем, что в последние годы произошли фундаментальные изменения в воспроизводственном процессе. В первую очередь, это касается инноваций, которые стали всеобъемлющими и проникающими во все процессы. Они стали касаться не только материальных, но и нематериальных объектов. Инновации сегодня – это необходимый элемент любого воспроизводственного процесса. Изменились также возможности обработки информации и знаний. Их пересылка осуществляется в объемах, неведомых предыдущим эпохам, а также с издержками ниже тех, которые были несколько десятилетий назад. Возникло множество программных и аппаратных возможностей перерабатывать информацию и генерировать новую, обретающую форму реальных знаний, участвующих в воспроизводстве и способствующих созданию новой добавленной стоимости. Информационные ресурсы в широком смысле слова стали доминировать в создании общественного богатства.

Экономика, основанная на знаниях как особый этап развития информационного общества, дает право идентифицировать себя как качественно более высокий уровень развития общества, чем информационный. Данный тезис подтверждается высказываниями известных экономистов, занимающихся исследованием проблем развития постиндустриального общества. Так, российский экономист В. Иноземцев, используя термин «экономика знаний», подчеркивает тем самым, «... что важнейшим производственным ресурсом общества становится не столько информация как относительно объективная сущность или набор данных о тех или иных производственных или технологических процессах, сколько знания, т.е. информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания». [27, с.3] Подобный подход мы можем наблюдать и у японского экономиста Т. Сакайи: «Я считаю возможным утверждать, что начавшаяся в восьмидесятые годы изменения знаменуют собой не просто появление более развитой промышленной экономики, а начало перехода к обществу нового типа, что эти перемены не ограничатся технологическими нововведениями или изменениями индустриального порядка, а коренным образом преобразуют социальную структуру» [28, с.357].

Наряду с существованием термина «экономика, основанная на знаниях», находит частое употребление и термин «инновационная экономика». Введение данного понятия требует его соотношения с понятием «экономика, основанная на знаниях».

Ряд экономистов (Д. Белл, М. Янг, О. Тоффлер, П. Дракер, П. Хейлбронер, Т.Сакайя, Т. Стюарт, Л. Эдвинсон) полагает, что экономика знаний является новой, постиндустриальной эрой общественного развития, пришедшей на смену аграрной и индустриальной эпохам и существенно

отличающаяся от экономики индустриального типа, когда накопление богатства было связано с материальными активами. В рамках данного подхода именно знания, а не труд выступают в качестве источника стоимости. Поэтому трудовая теория стоимости заменяется теорией «стоимости, создаваемой знаниями» [28, с.337, 371]. По мнению других это всего лишь следующая фаза индустриальной эпохи и, таким образом, данный вопрос остается дискуссионным.

Так, в Концепции национальной инновационной системы Республики Беларусь понятие «инновационная экономика» и «экономика, основанная на знаниях» отождествляются, что подтверждает следующая цитата: «... III Всебелорусское народное собрание, одоблив Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы, подтвердило необходимость перехода страны на инновационный путь развития, курса на построение инновационной экономики – экономики основанной на знаниях» [29, с. 1].

На наш взгляд, понятия «инновационная экономика» и «экономика, основанная на знаниях» не являются тождественными в методологическом отношении понятиями. Данное утверждение мы попытаемся доказать, начав свой анализ с исследования подходов к определению сущности категории «инновация».

Понятие «инновация» (innovation) появилось в научных исследованиях в XIX веке и первоначально означало проникновение некоторых элементов одной культуры в другую. Позже оно стало использоваться в экономике. Термин «инновация» получил широкое распространение в литературе в последние десятилетия, однако суть инновации – практическое использование изобретений, механизм, исторические ступени и социально-экономические последствия раскрыты на рубеже XIX-XX веков (К. Маркс, Н.Д. Кондратьев). Дальнейшее развитие теории инноваций связано с концепцией предпринимательства Й. Шумпетера (30-е годы XX века), а в последующем – с исследованиями в области НТП.

Термин «инновация» у разных авторов имеет достаточно сходные определения, различающиеся, в основном, степенью конкретизации. Словарь «Научно-технический прогресс» определяет «инновацию» как результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых изделий, технологий, внедрению новых организационных форм управления.

Ю. Морозов считает, что «инновация» означает прибыльное использование новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера.

И.Г. Куфтырев рассматривает категорию «инновация» в узком и широком смысле. В узком смысле, инновации - это продукты, технологии или услуги, обладающие принципиально новыми свойствами, созданные на основе новейших достижений научно-технического прогресса и предназначенные для рыночной реализации, а также обновления в организационном или трудовом процессе, качественно обновляющие характер производства. Однако, для того чтобы то или иное нововведение являлось инновацией, должно выполняться одно важнейшее условие, а именно, внедрение инноваций должно обеспечивать рост экономической эффективности. Поэтому, в широком смысле инновация как экономическая категория представляет собой такое экономическое отношение, посредством которого достижения научно-технического прогресса способствуют росту эффективности производственного процесса. [30].

В.П.Щетинин предлагает определять инновацию как результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов продукции, современных технологий, внедрение новых, соответствующих рыночным условиям хозяйствования, организационных форм и методов управления. [31, с.158]

При более широком подходе инновации рассматриваются как осуществление любых изменений путем внедрения новых решений, как приращение и реализация знаний. Такой подход встречается в работах западных экономистов (П. Витфилд; Ла Пьерре; Ф. Валента), посвященных проблемам инноватики [32, с.5].

В более узком понимании инновация трактуется не только как изменение, а как модернизация, модификация новых продуктов, процессов, способов производства (Р. Джонстон, А. Харман, Ж. Дизэн, Ж. Ален) [33, с.18]. В этом определении новым является экономическая оценка инноваций.

Еще одним критерием определения экономического смысла термина «инновация» является технологический принцип. Согласно этой точке зрения инновация представляет собой изменения технологической основы производства, ассоциирующиеся с использованием достижений НТП (Г. Менш, Х. Фримен, Я. ван Дейн, А. Кляйнкнехт) [34, с.5]. В рамках этого подхода нововведения классифицируются по двум схемам. По схеме К. Фримена анализируемым предметом инновации являются изменения, осуществляемые в сфере производства в областях новых или усовершенствованных изделий (продукт - инновация) и новых или усовершенствованных технологических процессов (процесс-инновация) [35, с.7].

Во втором случае инновации рассматриваются как базисные, создающие основу для появления новых отраслей, улучшающие - технические усовершенствования в уже сложившихся отраслях и псевдоинновации, которые реализуются в миниизменениях (Г. Менш).

В выпущенном в 1995 г. докладе Европейского Союза, инновации определяются как [36, с.33]:

Ø «Усиленное применение в производстве, распространение и эксплуатация новинок экономического и социального плана».

Ø «Быстрая трансформация идей в техническое изделие, которое успешно реализуется на рынке».

Ø «Новый способ решения проблем, который соответствует потребностям как отдельного индивидуума, так и общества в целом».

ОЭСР определяет инновационную деятельность как «процесс создания нового технического продукта и распространения его по всей экономической системе» [37, с.98].

Однако многообразие трактовок рассматриваемого явления объясняется его особенностями, которые определяют сложность выработки исчерпывающего, краткого и однозначного определения, ведь к инновациям может быть отнесен не только новый или усовершенствованный процесс производства или распределения товаров, но и новый способ оказания финансовых, научно-технических или социальных услуг. Этими особенностями являются [38, с.44]:

1. Комплексность понятия, которое включает в себя многосторонние аспекты: и технические, и социальные, и информационные, и финансово-экономические, и коммерческие.

2. Невозможность свести понятие к определенному, однозначному явлению: это может быть и продукт, и услуга, и способ решения той или иной проблемы, и технологическое нововведение.

3. Неоднозначный характер понятия, которое включает в себя и определенный процесс, и его результат: это и воплощение новой идеи в материальный или информационный носитель, и распространение новинок в обществе, и их общественное признание, полученное на рынке.

Ретроспективный анализ трактовок и содержательных аспектов «инновации» выявляет различные подходы, определяющие экономический смысл категории. В большинстве случаев исследователи в содержание категории вкладывают изменения, имеющие технологическую основу, и описывают вызванные этими изменениями последствия. Данный подход несколько сужает содержание категории и требует расширения определения. На наш взгляд, наиболее полно содержание категории «инновация» раскрыто и предложено И.С. Цыденовой [39, с.3]

Мы же предлагаем определять инновацию с учетом социальной составляющей как изменения, приносящие положительный социально-экономический эффект, происходящие в сфере производства и потребления, а также в экологической среде в результате внедрения новаций; трансформацию

научных идей, изобретений в реальные экономические процессы, в ходе которых меняется сам человек, его потребности и способности, окружающая среда.

Под инновационным укладом мы будем понимать систему производственных отношений, основанную на использовании знаний как основного ресурса и фактора производства. Его формирование определяется решающей ролью секторов технологической материализации знаний, а производство знаний является источником экономического роста.[38, с.61]

Формирование инновационного уклада основано на разрешении экономических противоречий посредством отрицания устаревших форм и методов хозяйствования и утверждение новых. Другими словами, формирование инновационного, как и любого другого уклада, опирается на разрешение возникших противоречий экономической среды между вновь, возникающими элементами факторов производства и господствующими производственными отношениями [38, с.62].

От согласованности интересов всех субъектов, участвующих в создании и использовании инноваций, зависят направления, темпы и результативность инновационного развития производительных сил общества. Соотношение прибыли и издержек определяет заинтересованность участников инновационного развития. Основной тенденцией развития мировой экономики является переход от сырьевой и индустриальной экономики к так называемой «новой экономике», базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях. При этом она не исчерпывается только информационным аспектом, а представляет качественно новый технологический уровень всего народного хозяйства, включая действующие производительные силы общества. Формирующаяся экономика имеет три принципиальные особенности [40, с.44]:

1. Знание как продукт — дискретно. Знание или есть, или его нет, не может быть знания наполовину или на одну треть.
2. Знание по своей природе подобно другим общественным благам. Оно создано и доступно всем, без дискриминации.
3. Знание по своей природе информационный продукт. Информация после потребления не исчезает как материальный продукт.

Инновационную экономику принято рассматривать в узком и широком смысле.

В узком смысле, инновационная экономика - это экономика, где главным фактором экономического роста являются инновации (продукты, технологии и услуги) [41, с.98].

В нашей работе мы будем использовать категорию «инновационная экономика» в широком смысле и определять как способ хозяйствования, в

основе которого лежит система социально-экономических отношений по воспроизводству инноваций на базе соответствующих институтов.

В инновационной экономике господствует принципиально иной, нежели в индустриальном обществе принцип хозяйствования. Его суть состоит в радикальной смене источников нововведений, а, следовательно, и экономического роста. Главным источником инноваций становится наука и образование. Изменение взаимосвязей науки, образования, технологий и экономического роста составляет социально-экономическое содержание инновационной экономики.

Таким образом, отличие инновационной экономики от экономики, основанной на знаниях, заключается в том, что знания в последней являются основным производительным ресурсом, а в инновационной экономике – внутренним источником развития.

Подводя итог вышесказанному, можно выделить основные качественные характеристики инновационной экономики.

1. В условиях инновационной экономики экономический рост все в большей степени обеспечивается не за счет индустриальной мощи страны, а благодаря внедрению и освоению новых технологий, увеличению наукоемкости производства во всех секторах экономики.

2. Идет процесс значительного сокращения жизненного цикла товаров и услуг, укорачиваются сроки амортизации оборудования, развивается инновационная деятельность, ускоряется движение потока знаний между различными секторами экономики.

3. Наука органически входит в экономический процесс, она не изолирована от производства, а организуется им. Вследствие этого устраняются различного рода барьеры на пути ее вхождения в хозяйственную жизнь, снижаются издержки, а значит, и стоимость производимых товаров и услуг. Устанавливается более тесная зависимость между тематикой научных исследований и стратегией деятельности корпораций. Меняются методология, инструментарий и организационные формы научных подразделений.

4. Меняется и упрощается сетевая связь между секторами экономики, субъектами хозяйствования, государством и фирмами, организациями, что значительно усиливает результативность производства и управленческих структур.

5. Особенность инновационной экономики образует высокоразвитый человеческий капитал, стержнем развития которого выступает образование. Человеческий капитал оценивается как ведущая составляющая национального богатства любой страны.

6. В инновационной экономике учитывается не только рост знаний сам по себе, но и инфраструктура этих знаний, т.е. то, насколько возможно их

использование в стране, насколько нация здорова как физический носитель этих знаний. Знания как ресурс имеют свою специфику. Если физический капитал, например, по мере его потребления изнашивается и приходит в негодность, знания по мере физического созревания их носителя имеют способность к накоплению, мультипликационному эффекту, т.к. они передаются от одного человека к другому, от поколения к поколению, умножая тем самым творческий потенциал государства.

7. Инновационная экономика характеризуется резким увеличением нематериальных активов в общей их величине.

Растущая важность знаний означает, что чистый запас невидимого капитала (образование, исследования и разработки) растет быстрее запасов физического капитала (здания, транспортная система, машинное оборудование) здесь уместно привести следующие данные, показывающие, как изменялась структура совокупного капитала наиболее развитых стран:

Таблица 1.3 Изменение структуры совокупного капитала в течение 19-20 вв. (в %).

	1800	1860	1913	1950	1973	1998	2015
Физический капитал	78-80	77-79	67-69	52-53	43-44	31-33	21-23
Человеческий капитал	20-22	21-23	31-33	46-48	56-57	67-69	77-79

Источник: Экономика и управление в зарубежных странах. Информационный бюллетень. 2001. № 4. с. 3

Если в начале прошлого века основные фонды в 2 и более раз превышали размеры накопленных инвестиций в человека, то к концу века соотношение радикально изменилось. Только в США невидимый капитал увеличился с 60% от объема физического капитала в 70-х г. до 70% в 1998 г [42, с.330]. В 60-70-х гг. до 25% разницы курсовой стоимости акций могли быть объяснены изменением в объявленных доходах. К началу 90-х гг. показатель упал до 10%. Часть изменений объясняется тем, что ценность компании все больше связывается с ростом невидимых активов (торговые марки, таланты и знания работников), которые трудно учесть в традиционных показателях. В инновационной экономике невидимый капитал становится, по меньшей мере, столь же важным, как и видимый, а значительная часть ценности последнего основана на невидимых затратах. Чем богаче мы становимся, тем больше потребляем благ с высокой долей добавленной стоимости. Тенденция проявляется в факте, что годовой объем выпуска американской экономики, измеренный в тоннах, примерно такой же, как 100 лет назад, а по стоимости в 20 раз больше [43].

Эти особенности заставляют по-иному взглянуть на человеческий капитал и его структуру. Человеческий капитал в настоящее время является не

просто новым восприятием человеческого фактора в экономике, он сам по себе гораздо более значим, поскольку представляет и движущую силу, и объект воздействия. Имея в себе сочетание двойственной природы социального и материального, он имеет преимущества перед материальным капиталом. Более того, в современных условиях все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал – наиболее ценный ресурс современного общества, гораздо более важный, чем природные ресурсы и накопленное богатство. Освоенная человеком информация (знания) превращаются в важнейший ресурс развития производства, а инвестиции в человеческий капитал становятся приоритетным фактором экономического роста.

Основным предназначением инновационной экономики является становление современной формы жизнедеятельности человека и общества, которую мы называем человеческий капитал.

Человеческий капитал представляет собой форму жизнедеятельности индивида, имеющую самостоятельную ценность, адекватную индустриальному и постиндустриальному обществу, включённую в систему социально-экономических отношений в качестве ведущего фактора инновационного развития экономики. Эта форма жизнедеятельности направлена на самовыражение и самореализацию. Поэтому национальное богатство и экономический рост, как форма его увеличения, в инновационной экономике получают выражение преимущественно в невещной форме.

Если в аграрном и индустриальном обществах национальное богатство выражалось, в основном, в материальном воплощении (в форме золота и серебра у меркантилистов, совокупности материальных благ, созданных в земледелии, у физиократов, или во всех отраслях материального производства у классиков), то в инновационной экономике под действительным богатством общества понимается не бесконечный рост потребления, приведший к нарушению гармонии человека с природой, а уровень интеллектуального и духовного развития человека, накопление интеллектуальной собственности. [39, с.4]

Роль и место человеческого капитала в экономике инновационного типа будут рассмотрены во второй главе.

1.3. Социально-экономическая эффективность инновационного процесса

Как видно из приведенных выше определений, предмет и процесс инновационной деятельности несут в себе весьма широкое трактование и мало пригодны для их практического анализа как экономической категории. В данной работе предлагается рассматривать предмет инновации с позиций неинституциональной экономической теории.

Неоинституциональная экономическая теория, как известно, вытекает из ядра неоклассической экономической теории (так называемого «мейнстрима»), то есть использует ее категориальный аппарат. Поэтому нами предлагается рассматривать инновацию как одну из категорий экономической теории: продукта, товара, блага, ресурса или инновации, в зависимости от того, в какой стадии жизненного цикла инновация находится на данный момент. Жизненный цикл инновации представлен на рисунке 1.1.

Как видно из рисунка, инновация может принимать одну из шести форм. Первоначально инновация появляется как идея, нематериальная форма, мысль. Авторы хотели бы уйти от рассмотрения первопричины и механизма возникновения этой формы инновации, так как в науке нет единого мнения по этому вопросу, а все трактовки и теории весьма дискуссионные.

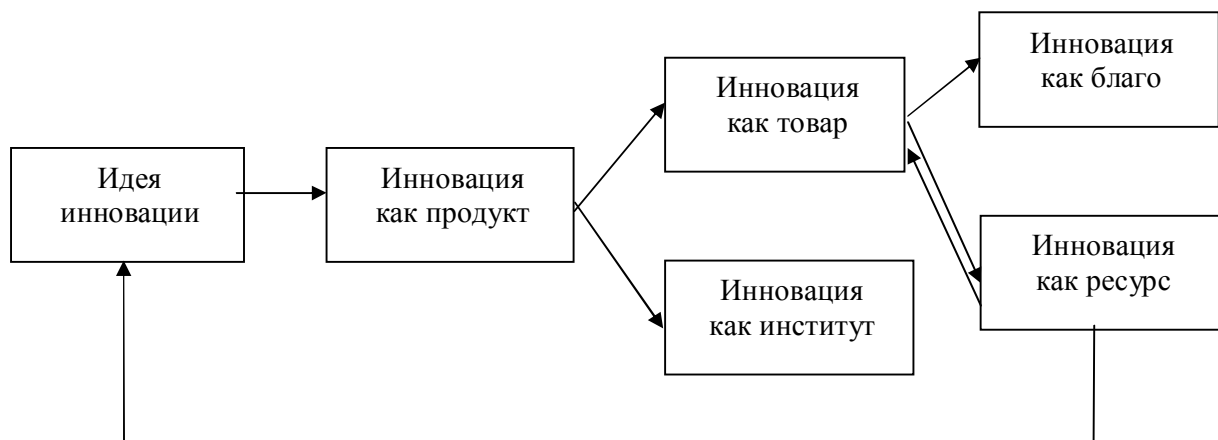


Рисунок 1.1 Жизненный цикл инновации (собственная разработка).

На следующем этапе инновация обретает физическую форму, реализуется в некотором продукте. Инновация как продукт – это результат производственной (предпринимательской) деятельности, затрат экономических ресурсов. На данном этапе жизненного цикла инновации основной задачей является материализации в максимально приближенной форме идеи инновации в условиях ограничения ресурсов и с оптимальным их сочетанием (минимизацией издержек). Отдельно необходимо отметить, что инновации могут принимать и нематериальные формы: такие как способ организации производства, новая форма социально-экономических отношений, нормативный акт и другие формы институтов.

В дальнейшем инновация из сферы производства попадает в сферу обмена, то есть из продукта превращается в товар (будем считать, что она обладает положительным эффектом – общественной полезностью, а значит, и

стоимостью – ценой). В этой форме инновация выступает в рыночной экономике как объект купли-продажи. Цели купли-продажи могут быть разные, а, следовательно, будет различной мотивация покупателей-продавцов инновации, о чем пойдет речь ниже.

Еще одна из форм материализации идеи инновации – это инновация как институт. В данном случае, это правила и ограничения, изобретенные самими людьми, формирующие устойчивые взаимодействия между экономическими агентами.[44]

После покупки инновация может принимать одну из двух форм. В первом случае она выступает как предмет для извлечения полезности (благо).[45] То есть используется в конечном потреблении. Во втором случае инновация как товар принимает форму экономического ресурса, который может быть использован для производства другого товара, и извлечения спекулятивного дохода.

В первом случае инновации участвует в разработке новой инновации, принимает форму фактора производства в создании нового товара (новой инновации).

Во втором случае инновация вновь приобретает форму товара, с целью последующей реализации. Исходя из императива максимизации прибыли, можно предположить, что данная перепродажа носит спекулятивный характер.

После того, как мы описали жизненный цикл инновации и форм ее существования, нам понадобится описание и выделение субъектов инновационного процесса.

В открытой экономической системе, которой является Республика Беларусь, традиционно выделяется четыре макроэкономических субъекта: домашние хозяйства, фирмы, государство и зарубежье.[46] Современные исследователи институционального направления (Норт, Турэн) [47] выделяют еще три субъекта отношений, не входящих в вышеприведенную структуру – это предприниматель, группа и социальное движение.

Где под группой понимают объединенных общей целью людей, между которыми исключается возникновение властных отношений. Примером может служить существование различных групп по интересам, поддерживающих отношения и осуществляющих совместную деятельность с применением Интернет, социальных сетей и др. В настоящее время во всемирной сети осуществляется большое количество некоммерческих проектов, выполняемых такими группами.

Здесь стоит привести пример групп разработчиков так называемого бесплатного «программного обеспечения с открытым кодом», программный продукт и его исходные коды выставляются на всеобщее изучение на предмет его совершенствования и поиска ошибок, и любой желающий пользователь,

программист, системный администратор может принять участие в проекте по мере собственных возможностей. Такая группа не имеет иерархии управления и механизмов принуждения, а работа участников координируется советом этих самых участников.

От фирмы группа отличается отсутствием формальных и властных отношений, каждый участник полностью свободен в процессе отношений и не делегирует часть своих прав другому члену группы.

От домашнего хозяйства группа отличается отсутствием семейно-родственных связей и возможностью безграничного привлечения участников в ряды группы.

Под социальным движением понимается форма неправительственных некоммерческих организаций, объединяющих участников по принципу солидарности и соответствия определенным профессиональным, социальным, национальным и другим классификационным отличиям. Примером может служить ветеранское, молодежное, женское движение. Социальное движение, в отличие от группы имеет четкую совместную цель, а, следовательно, и общую мотивацию, содержит иерархию управления и механизм принуждения – социальная дискриминация членов движения вплоть до исключения из собственных рядов.

Отдельно рассматривается мотивация поведения предпринимателя через призму абсолютизации императива максимизации прибыли. Это индивидуальный субъект, который может принимать различные нормативно-юридические формы организации и взаимодействия с остальными субъектами инновационных отношений. Единственной целью всех своих экономических отношений он видит максимизацию индивидуальной прибыли (дохода).

Описанные экономические субъекты участвуют во всех экономических отношениях: производства, распределения, обмена и потребления. Специфика же инновационного процесса заключается в том, что данные экономические субъекты могут стать любым из субъектов инновационной деятельности, которые представлены ниже.

- Автор идеи инновации;
- Разработчик инновации (производитель продукта);
- Заказчик инновации (субъект, заинтересованный в реализации инновации);
- Финансирующая сторона (субъект, несущий расходы по созданию инновации);
- Потребитель инновации (субъект, потребляющий инновацию, либо использующий ее для производства другой инновации, или оппортунист, извлекающий спекулятивный доход от данной инновации);
- Государство (разработчик и контролер инновационной среды);

- Страховщик рисков (субъект, компенсирующий риски инновационного процесса).

Когда экономические субъекты принимают в разных формах инновации роли различных субъектов инновационного процесса, то мотивации и доходы у них будут тоже различны.

Отдельно необходимо отметить, что с точки зрения экономической теории прав собственности в процессе экономических операций купли-продажи экономические субъекты обмениваются не товарами и их потребительскими свойствами, а правами собственности на них (из пучка одиннадцати прав собственности). К таким правам относят:

- Право владения (физический контроль)
- Право пользования (извлечение пользы)
- Право управления (направление, круг лиц и порядок использования)
- Право на доход (от использования самостоятельно или другим)
- Право на капитал (дарение, продажа, изменение формы, уничтожение)
- Право безопасности (иммунитет на экспроприацию)
- Право на передачу по наследству
- Срочность-бессрочность (временной горизонт осуществления правомочий)
- Запрет вредного использования (не позволяет использовать инновацию в ущерб имущества других)
- Ответственность в виде взыскания (использование инновации в уплате долга или в качестве залога)
- Конечные права (права, возникающие после того, как объекта собственности не будет).

Кроме этого, необходимо различать права интеллектуальной и физической собственности. Права интеллектуальной собственности неотделимы от автора идеи инновации (если он не передал их другому лицу). А права физической собственности передаются от одного объекта инновационных отношений к другому при смене инновацией одной формы ее жизненного цикла на другую.

В результате изменение физической формы инновации в течение ее жизненного цикла приводит к возникновению трансформационных издержек (экономических издержек согласно курсу общей экономической теории), а изменение физической собственности и объектов интеллектуальной собственности приводит к возникновению трансакционных издержек (согласно институциональной экономической теории). В общем виде жизненный цикл инновации с элементами издержек представлен на рисунке 1.2.

В данном исследовании мы упустили один из важнейших элементов инновационного процесса – доход, который несет в себе инновация в различных формах своего существования. Однозначного ответа здесь быть не может. С точки зрения неоклассической экономической теории – это может быть и заработная плата инженера-новатора (наемного работника) и прибыль предпринимателя (индивидуального изобретателя). Опираясь на экономическую теорию прав собственности, любой доход от инновации – это доход от использования права собственности – рентный доход.

Теперь, соединив все воедино: формы инноваций, их субъектов и результат, доходы и издержки от инновационного процесса можно рассчитать социально-экономический эффект, определить типологию и мотивацию участников. Это позволит обозначить круг заинтересованных лиц, источники финансирования, точно рассчитать экономический эффект и снять «проблему безбилетника».

Когда будет определен тип инновации и круг заинтересованных лиц, можно построить матрицу взаимодействий и отношения к инновации, что позволит с помощью «теории игр» рассчитать эффективный результат взаимодействия всех участников – это значит увязать интересы и права собственности всех сторон взаимодействия, а, следовательно, достичь наивысший социально-экономический эффект.

В том случае, если будет рассчитан наилучший исход игры (согласования взаимных интересов) можно минимизировать трансакционные издержки на создание, реализацию и закрепление прав собственности за участниками инноваций.

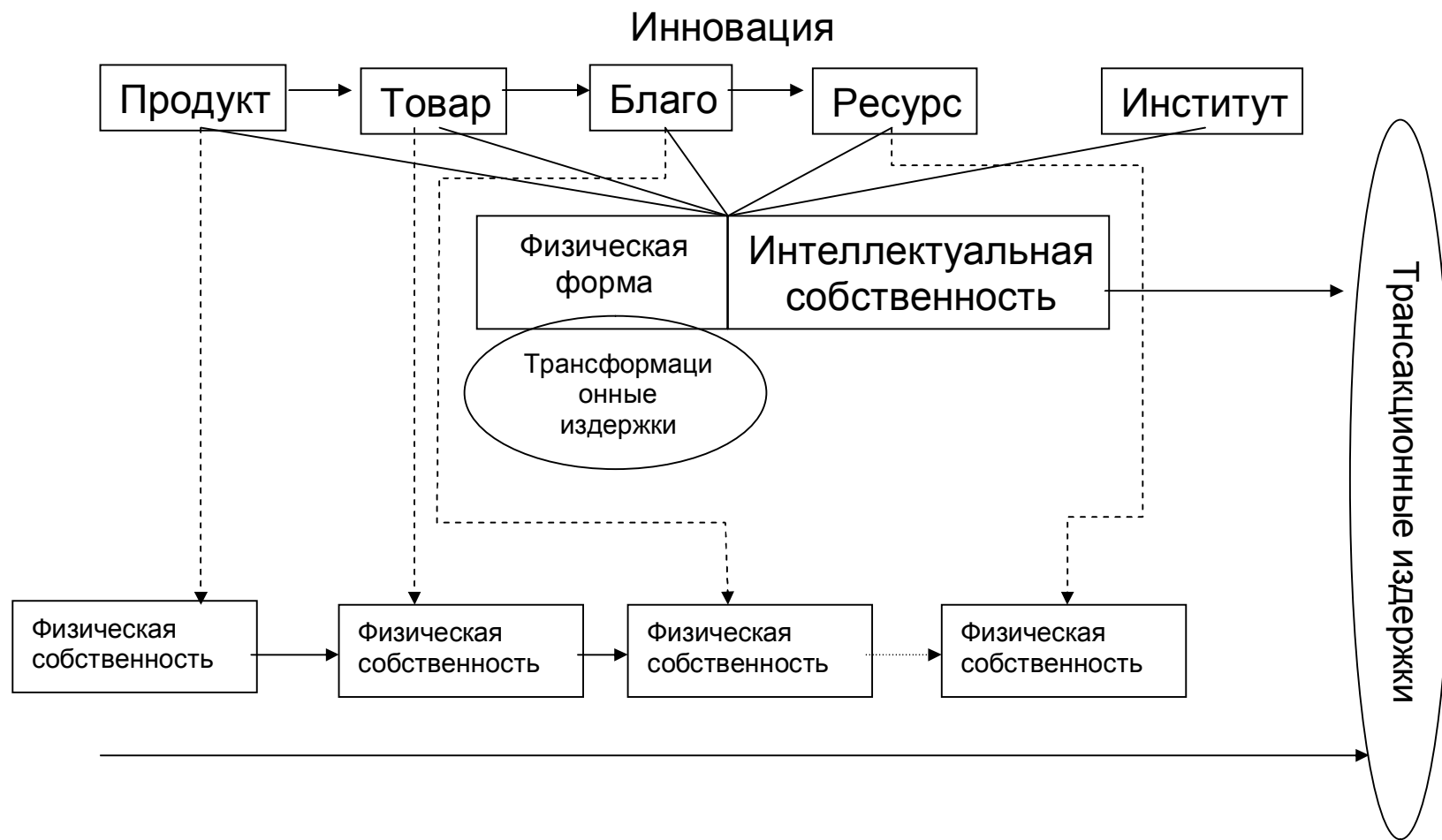


Рисунок 1.2 Модель распределения прав собственности в различных стадиях инновационного цикла

1.4 Проблемы институционального обеспечения инновационного развития экономики Республики Беларусь

1.4.1 Институты (объекты) инновационной инфраструктуры.

Опыт зарубежных стран показывает, что доля высокотехнологической продукции, поставляемой на мировые рынки, находится в прямой зависимости от степени развития институтов национальной инновационной инфраструктуры. Инновационная инфраструктура предполагает, в первую очередь, наличие в ней специфических рыночно-ориентированных субъектов хозяйствования, таких как технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры, а также малые инновационные и венчурные предприятия.

В зависимости от ориентации технопарки, технополисы, инновационные центры и т. п. являются институциональными субъектами, главное назначение которых состоит в реализации инновационной деятельности, коммерциализации результатов НИОКР и их ускоренном продвижении в сферу материального производства, а также в создании благоприятных условий для инновационного развития экономики страны.

Инновационную инфраструктуру можно разложить на 4 составляющие:

1. Правовые (формальные) институты: комплекс законов об охране объектов интеллектуальной деятельности и защите прав; правовые акты, стимулирующие НИОКР в интересах промышленности; комплекс законодательных актов, определяющих условия создания и деятельности институтов поддержки предпринимательского бизнеса.

2. Информационная инфраструктура: справочная, патентная, конъюнктурная, аналитическая, техническая и рекламная информация для решения основных информационных потребностей при решении вопросов, связанных с патентованием новшеств и проведением маркетинговых исследований.

3. Специализированные (организационные) инновационные центры: бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационные центры, центры поддержки предпринимательства и др.

4. Финансовые институты: банки, инвестиционные институты, индивидуальные инвесторы, венчурные фонды, бюджет и др.

Для усиления государственной поддержки инновационной деятельности в республике образован постановлением Совета Министров Республики Беларусь Белорусский инновационный фонд (Белинфонд) являющийся государственной,

некоммерческой организацией в ведении Государственного комитета по науке и технологиям.

Он осуществляет:

- финансовую поддержку инновационных проектов на возвратной основе;
- финансирование промышленного освоения результатов исследований и разработок, высокоэффективных изобретений, имеющих важное народнохозяйственное значение;
- содействие организации эффективного взаимодействия государственного и негосударственного секторов экономики в развитии научно-технического потенциала Республики Беларусь;
- повышение экономической эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проектов и разработок на основе использования современных организационно-финансовых методов управления развитием науки и техники;
- содействие созданию и развитию в стране производств, основанных на новых и высоких технологиях;
- поддержку развития инфраструктуры рынка технологий, научно-инновационного предпринимательства.

В Республике Беларусь инновационная инфраструктура выглядит следующим образом:



Рис. 1.3. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь.
(с сайта ГКНТП) <http://www.gknt.org.by/index.aspx?sc=14&pg=2>

Инновационное развитие Республики Беларусь происходит в соответствии с разработанной правительством и принятой к реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы

Целью Государственной программы является создание инновационной, конкурентоспособной на мировом рынке, наукоемкой, ресурсо- и энергосберегающей, экологобезопасной, социально ориентированной экономики Республики Беларусь, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие страны и повышение качества жизни белорусского народа.

Решаемые задачи:

• построение Национальной инновационной системы Республики Беларусь как эффективной модели генерации, распространения и использования знаний, их воплощения в новых продуктах, технологиях, услугах во всех сферах жизни общества

• формирование благоприятной для инноваций экономической, правовой и социально-культурной среды

• модернизация материально-технической базы производства и социальной сферы на основе новых и высоких технологий

• достижение качественно нового технологического уклада в отраслях экономики

• повышение уровня высокотехнологического экспорта, импортозамещения, экономической и энергетической безопасности

• развитие интеллектуального потенциала и творческой активности населения

Эта программа определяет цели и задачи инновационного развития экономики, направления, механизмы и средства их реализации. Ее основа – поэтапное построение Национальной инновационной системы Республики Беларусь – современной институциональной модели генерации, распространения и использования знаний, их воплощения в новых продуктах, технологиях, услугах во всех сферах жизни белорусского общества.

Как уже отмечалось выше, национальная инновационная система должна включать следующие структурные блоки:

- организационную структуру – совокупность организаций государственного и частного секторов экономики, субъектов инновационной деятельности, которые осуществляют исследования и разработки, производство и реализацию инновационной продукции (университетов и академий, НИИ, крупных и мелких фирм, региональных научных и технологических центров;

- инфраструктуру (систему комплексного обслуживания процесса производства новых знаний и инноваций) – центры поддержки инновационного предпринимательства, бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие зоны и др.;
- институциональную и правовую среду (рыночные институты, банки, фонды, кредитные организации, совокупность законодательных и нормативных актов, определяющих формы и методы взаимодействия субъектов инновационной деятельности и других сегментов национальной экономики, т.е. механизмы их интеграции в целостное образование);
- систему подготовки и переподготовки кадров;
- систему управления (менеджмента) и регулирования процессов формирования сетевых национальных систем, финансирования и рыночной коммерциализации нововведений.

Как видно, появление НИС базируется на тесном взаимодействии государственного и частного предпринимательского секторов. Роль государства заключается в содействии производству фундаментальных знаний и создании комплекса высоких технологий, а также инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности. Роль частного предпринимательского сектора состоит в создании технологий на основе собственных исследований и разработок в научных центрах крупных корпораций и малых наукоемких фирм, а также в превращении инновации в товар.

Успешность инновационных процессов или инновационной деятельности зависит от уровня развития институтов инновационной экономики и мощности ее инновационного потенциала.

1.4.2 Оценка инновационного развития.

Состояние и уровень развития инновационного потенциала характеризуются следующими показателями:

- уровнем научно-технических разработок (потенциальной конкурентоспособностью в сравнении с мировыми аналогами, количеством изобретений, патентов);
- состоянием и мощностью опытно-экспериментальной базы отраслей и предприятий;
- наличием резервных производственных площадей для освоения опытных образцов;
- уровнем технологической базы производства и технологического оборудования;
- наличием эффективных систем подготовки производства и ресурсов для серийного выпуска новой продукции;

- степенью инновационной активности предприятий, инновационной ориентации систем управления и сбыта (инновационным менеджментом, маркетингом, другими механизмами коммерциализации нововведений);

- системой подготовки кадров-инноваторов;

- финансовым обеспечением (объемами, источниками).

Эффективность и интенсивность использования потенциала и всех его составляющих определяются в процессе инновационной деятельности, которые оцениваются в мировой практике (по рекомендации ОЭСР):

- долей новой продукции (освоенной в течение последних трех лет) в общем объеме производства промышленной продукции;

- развитием и обновлением технологий (процентным соотношением традиционных и прогрессивных технологий);

- внешнеторговым обменом продукцией высокой и средневысокой наукоемкости (долей в экспорте);

- участием предприятий в технологическом обмене и их долей на рынках инновационной продукции;

- участием предприятий в финансово-промышленных группах (ФПГ).

1.4.3 Проблемы инновационного развития

В качестве негативных моментов, противодействующих активизации инновационной деятельности на предприятиях Республики Беларусь, следует отметить низкую долю приобретения прав на патенты и лицензии (5%) по сравнению с приобретением оборудования (74%).

Негативным фактором для экономики Беларуси является сокращение выпуска принципиально новой продукции или подвергшейся значительным технологическим изменениям в течение последних лет. Другой показатель, отражающий восприимчивость реального сектора экономики к инновационным изменениям – доля новой продукции, освоенной в течение последних лет, в общем объеме производства, также сокращается.

Катализатором инновационного развития является высокотехнологичный сектор. Сравнение экспорта товаров высокой наукоемкости в Беларуси с данными развитых стран свидетельствует о том, что экспорт высокотехнологичного сектора Республики Беларусь значительно отстает от уровня развитых стран.

О низкой технологичности белорусской промышленности свидетельствует и в ряде случаев невысокое качество белорусских товаров, высокий уровень материалоемкости (низкий коэффициент использования металла в промышленности республики, высокий уровень энергоемкости и т.д.). Очевидно, что низкая доля высоких технологий в экспорте продукции не

соответствует научному потенциалу Беларуси и негативно влияет на инновационную активность национальной экономики в целом.

Следует подчеркнуть, что, высокотехнологичный сектор республики не обеспечивает в достаточной мере и внутренние потребности реального сектора экономики страны.

Неразвитость высокотехнологичного экспорта является реальной угрозой экономической и научно-технической безопасности Республики Беларусь. Ориентация высокотехнологичного сектора в значительной мере на внутренний рынок не имеет перспективы, так как мировой рынок научно-технической продукции постоянно растет, а внутренний рынок достаточно невелик.

Основными проблемами, противодействующими развитию высокотехнологичного сектора, на наш взгляд, являются проблемы институционального характера: недостаточная интеграция в глобальную экономику; отсутствие развитой системы международного трансфера технологий; недостаточный механизм адаптации к новым тенденциям развития мирового рынка наукоемкой продукции. Эти проблемы приводят к снижению эффективности развития высокотехнологичного сектора Беларуси.

Отрицательным фактором является ориентация производственного сектора на внутренний рынок как на наиболее комфортную среду для расширения хозяйственной деятельности предприятий. Национальные производители слабо продвигаются на внешние рынки дальнего зарубежья, не рассматривают инновации как инструмент для решений этой задачи. В то же время наиболее эффективной стратегией развития в инновационной экономике является создание новых рынков для новых видов продукции, т.е. инновации становятся основным инструментом в конкурентной борьбе.

Отрицательным фактором инновационного развития также является низкий уровень инновационной культуры, недостаточный доступ к информации об инновационных изменениях.

Инновационная активность предприятий промышленности характеризуется использованием передовых технологий. Под использованием передовых производственных технологий следует понимать их использование в промышленной эксплуатации. Использование новых методов производства может осуществляться на основе принципиально новых технологий или новых комбинаций существующих технологий, либо на основе новых знаний. При этом технологии могут быть воплощены в новые или усовершенствованные машины, оборудование, программные средства, а новые знания могут быть результатом исследований, приобретения или использования специальной квалификации или навыков. В структуру затрат на разработку и внедрение технологических инноваций входят затраты на оплату исследований и разработок, патентования изобретений, прочих патентно-лицензионных услуг,

подготовку и практическое обучение персонала, конструкторские работы, маркетинговые исследования.

К числу проблем инновационного развития Республики Беларусь можно также отнести:

- отсутствие сложившегося рынка инновационной продукции, ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения;
- слабая развитость специальных финансовых механизмов разработки и поддержки институциональных элементов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов, а именно: фондов рискованного финансирования (венчурных фондов), специальных финансовых механизмов поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированных оценщиков фирм и интеллектуальной собственности, страхования инновационных инвестиций, лизинга высокотехнологичного оборудования и приборов;
- недостаточно высокая эффективность координации информационных ресурсов, финансируемых отдельными органами исполнительной власти, что препятствует консолидации финансовых, кадровых и организационных ресурсов государства для крупных научно-производственных проектов, а также введению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности;
- слабость кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;
- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;
- низкая инновационная культура населения и предпринимателей;
- недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также сведений для частных инвесторов и кредитных организаций об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью.

При этом основными экономическими факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий реального сектора экономики, являются недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности, высокая стоимость нововведений, длительные сроки окупаемости, а также низкий инновационный потенциал.

Таблица 1.4 *Основные показатели инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 гг (прогноз)*

Показатель	Единица измерения	Годы		
		2008	2009	2010
Доля новой продукции в общем объеме продукции промышленности	%	15,0	17,0	19,0
Доля инновационно активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности	%	20,0	22,5	25,0
Доля сертифицированной продукции в общем объеме промышленного производства	%	69,0	69,5	70,0
Степень износа активной части основных промышленно-производственных средств на конец года	%	63,0	60,0	57,5
Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности	%	16,5	17,5	18,5
Создание и сертификация систем менеджмента качества по ИСО 9001 (с нарастающим итогом)	Производства	1300	1600	2000
Доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал	%	48,0	48,5	49,0
Численность работников, выполняющих научные исследования и разработки	Тыс. человек	31,1	31,3	31,5
Увеличение финансовых затрат на исследования и разработки за счет средств республиканского бюджета	%	0,6	0,65	0,7
Индексы внутренних затрат на исследования и разработки	%	177,0	214,0	> 250,0
Внутренние затраты на исследования и разработки	в % к ВВП	1,15	1,3	1,4

Источник: Программа инновационного развития на 2007-2010гг.

Эти показатели можно достичь, если будут решены следующие стратегические задачи:

1. создания и практической реализации инноваций;
2. создания дополнительных рабочих мест в сфере науки, так и производства товаров и услуг;
3. увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения;
4. повышение образовательного уровня населения;
5. решения собственных экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий.

На период до 2020 г. к национальным приоритетам научно-технической и инновационной деятельности отнесены:

- ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства конкурентоспособной продукции;
- новые материалы и новые источники энергии;
- телекоммуникационные и информационные технологии

- технологии производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции;
- промышленные биотехнологии;
- экология и рациональное природопользование;
- медицина и фармация.

Национальная инновационная система должна и может стать эффективным инструментом разработки и реализации инновационной политики, перевода экономики на инновационный путь развития, который предусматривает построение постиндустриального, информационного общества, «новой экономики» в рамках белорусской модели развития и формирования социально ориентированного рыночного хозяйства.

Сложность и многоплановость проблемы по построению НИС Беларуси определяет как минимум два этапа ее решения.

На первом этапе (до 2010 г.) в рамках введенной в действие Государственной программы инновационного развития необходимо максимально использовать имеющиеся общие предпосылки и благоприятные условия: высокий образовательный уровень населения, высококвалифицированные научные и инженерные кадры, научно-технический и производственный потенциал, развивающееся международное научно-техническое сотрудничество для интеграции науки, образования, производства и рынка посредством сочетания традиционных и новых институтов (в частности, малых наукоемких фирм при научных организациях и ряде вузов), других новых элементов инфраструктуры. Главная задача этапа – осуществить доработку институциональной среды до необходимого уровня, сочетая традиционные и новые сегменты НИС, институты и механизмы инновационной деятельности, придать им целостный системный характер.

На втором этапе (до 2020 г.) необходимо решить задачу полной адаптации с освоением всего арсенала мировых достижений по всем блокам НИС. НИС должна стать органичной частью глобальной инновационной системы мира, по крайней мере, в важнейших направлениях развития.

Основными признаками, указывающими на достижение НИС определенной стадии зрелости, можно считать следующие:

1. формирование рынка научно-технической продукции;
2. превращение интеллектуальной собственности в один из наиболее значимых элементов экономических активов;
3. развитие интеграционных процессов инновационной направленности;
4. становление инновационного менеджмента как новой концепции управления;
5. превращение инноваций в основной катализатор инвестиций;

6. усиление интеграционной конкуренции;
7. активизация государственной научно-технической и инновационной политики.

1.5 Элементы институционального устройства инновационной системы Республики Беларусь.

1.5.1 Парк высоких технологий как элемент инновационной системы Республики Беларусь.

Одним из первых проектов создания институциональной среды и инфраструктуры новой белорусской экономики инновационного типа является проект Парка высоких технологий (ПВТ). Программа создания ПВТ вобрала в себя элементы как европейского (американского), так и азиатского стилей. В первую очередь Парк создавался с целью поддержки белорусских компаний (европейская модель), однако по мере развития его резидентами будут становиться и крупные международные корпорации. Сегодня основным видом деятельности резидентов ПВТ является разработка программного обеспечения.

Парк высоких технологий — проект по поддержке и развитию в стране высоких технологий. Цель проекта — создать в стране благоприятные условия для развития индустрии экспортно-ориентированного программирования, развития иных экспортных производств, основанных на новых и высоких технологиях, а также для концентрации кадрового, научно-производственного и инвестиционно-финансового потенциала.

Направлениями деятельности Парка высоких технологий являются:

- разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения в промышленных и иных организациях республики;
- экспорт информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения;
- другие направления по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Резидентами Парка высоких технологий могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели Республики Беларусь, и осуществляющие следующие **виды деятельности:**

- анализ, проектирование и программное обеспечение информационных систем;
- деятельность по обработке данных с применением программного обеспечения потребителя или собственного программного обеспечения;

- фундаментальные и прикладные исследования, экспериментальные разработки в области естественных и технических наук (выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или опытно-технологических работ, связанных с направлениями деятельности Парка высоких технологий) и реализация результатов таких исследований и разработок;

Ключевую роль, как отмечалось ранее в деятельности Парка высоких технологий (ПВТ) играют информационные технологии — признанный инструмент повышения качества всех стадий инновационной цепочки «наука — технология — производство — потребитель». Деятельность ПВТ направлена на повышение конкурентоспособности отраслей экономики Республики Беларусь, основанных на новых и высоких технологиях, совершенствование организационно-экономических и социальных условий для проведения разработок современных технологий и увеличения их экспорта.

Предполагается, что ПВТ должен стать центром создания современных средств научно-технического обеспечения инновационной и активной экономики (экономики знаний), местом отработки методов формирования инвестиционных проектов, повышающих уровень конкурентоспособности экономики, включая структурную перестройку, технико-технологическое перевооружение и реструктуризацию производств.

Для формирования соответствующих современным тенденциям перспективных направлений научной и научно-технической деятельности ПВТ необходимо стать центром коммуникации, организатором создания и реализации национального проекта «Инновации для развития» в рамках которого:

- осуществляется системная междисциплинарная межотраслевая проработка научно-технических аспектов стратегии формирования экономики знаний;
- разрабатываются механизмы консолидации и координации усилий субъектов инновационной деятельности по реализации стратегии инновационного развития.

Современные информационные технологии (ИТ) обладают свойством упорядочивания разных видов деятельности, привнося в практику предприятий и организаций более высокое качество управления. Согласно этой логике, ПВТ следует сосредоточиться на исследованиях, разработках и внедрении современных ИТ на ведущих субъектах народного хозяйства, прежде всего имеющих перспективы спроса на рынках и обеспеченных отечественным научно-техническим потенциалом: на новые технологии, новые материалы, медицина.

1.5.2 Инновационная деятельность в ВУЗах

В ВУЗах функционируют: центры трансфера технологий по направлениям – при технических ВУЗах, а при классических университетах - региональные маркетинговые, инновационные и бизнес-центры а именно:

1. центр трансфера технологий по направлению энергосбережение, строительство, металлургия и заготовительное производство Белорусского национального технического университета (БНТУ);

2. центр трансфера технологий возобновляемые источники энергии Международного экологического университета (МЭУ),

3. центр трансфера технологий по направлению переработка промышленных и бытовых отходов УП «Метолит» БНТУ,

4. центр трансфера технологий по направлению пищевая промышленность Могилевского государственного университета продовольствия (МГУП);

5. Брестский центр трансфера технологий по направлению строительство (БрГТУ);

6. центр трансфера технологий по направлению деревообработка, лесное хозяйство Белорусского государственного технологического университета (БГТУ);

7. центр трансфера технологий по направлению радиоэлектроника Белорусского государственного института информатики и радиоэлектроники (БГУИР);

8. центр трансфера технологий по направлению легкая промышленность Витебского государственного технологического университета (ВГТУ);

9. инновационный центр Полоцкого государственного университета (ПГУ);

10. Гродненский региональный бизнес-центр (ГрГУ);

11. Гомельский региональный маркетинговый центр (ГГУ);

12. Брестский региональный маркетинговый центр (БрГУ);

13. центр трансфера технологий в БелГУТе (ЦТТ «Транспорт»);

14. центр трансфера технологий в Белорусско-Российском университете (Машиностроение»).

15. научно-технологическая ассоциация "Национальный инфопарк" (БГУ).

Благодаря объединению, с одной стороны, научно-исследовательских подразделений ВУЗов – генераторов идей, открытий, изобретений, а с другой стороны, малых и средних предприятий с их мобильной и гибкой структурой, на которых исследователи и разработчики в максимально короткий срок могли бы внедрять результаты своего труда, механизм трансфера технологий стал бы более эффективным. Однако, на данный момент, сотрудничество научных организаций с инновационными предприятиями во внедрении разработок в большинстве случаев не приносит существенной выгоды. Для успешной работы в первую очередь не хватает финансовых, кадровых и информационных ресурсов, недостаточно развита материально-техническая база.

ГЛАВА 2

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1 Эволюция подходов к теории человеческого капитала

Развитие общества определяется системой ценностей, которая в свою очередь формируется в конкретных экономических условиях. Отражением той или иной системы ценностей является адекватная тому периоду концепция человека. «Так, у экономистов – классиков человек рационален и эгоистичен, у социалистов – он, наоборот, склонен к бескорыстным коллективным действиям. У маржиналистов человек стремится лишь к наслаждениям, у институционалистов – он способен добровольно отказаться от наслаждений, следуя общественным традициям и т. д.» [48, с.4]

Такая ценностная ориентация детерминирована экономическими условиями конкретного времени. Экономическая жизнь 18 века характеризовалась противостоянием мелких производителей, которое вылилось во всеобщее признание концепции человеческого эгоизма, свободной конкуренции, невмешательства, «невидимой руки».

В результате бурного развития производительных сил во второй половине 19 века многочисленные слои общества получили доступ к предметам роскоши и удобства, что подтолкнуло к созданию теории полезности, утверждающей наслаждение в качестве главной цели человека.

Начало 20 века характеризовалось усилением влияния нерыночных факторов в экономике (монополий, профсоюзов), что послужило толчком для развития институционализма, отрицающего абсолютизацию эгоистических и гедонистических мотивов человека и выдвигающего на передний план воспитание, традиции, мораль. [48, с.4]

Вторая половина 20 века с невиданно высокими темпами развития информационных технологий дала основание говорить о движении в сторону развития информационного общества и необходимости создания новой информационной концепции человека. [48, с.4]

Такой концепцией послужила теория человеческого капитала, оформившаяся в конце 50-х начале 60-х годов 20 века. Теория человеческого капитала в современном виде, имея свои исторические предпосылки, явилась закономерным результатом развития мировой экономической мысли.

Определение роли и места человека в процессе общественного воспроизводства волновало умы и вызывало повышенный интерес во все времена. Исследователи делали попытки распознать и выявить характерное свойство творческих способностей человека, измерить их, дать количественную и качественную характеристику. [49, с.11] Эти попытки, на первом этапе малоуспешные, впоследствии, становились системными и целенаправленными. Однако, та или иная теория человека была обусловлена, в первую, очередь

периодом времени в котором она создавалась и характерной системой взглядов господствующей в то время экономической школы.

Наличие обширного научного материала вызывает необходимость рассмотреть эволюцию подходов и взглядов на проблему производительных способностей человека, прежде чем изучать современные теории и трактовки.

При анализе подходов будем считать отправной точкой исследования представителей классической школы политической экономии. Данный выбор довольно условный, так как представления о производительных способностях человека можно отыскать уже у Аристотеля и средневековых схоластов. Однако, экономика в то время ещё не была самостоятельной подсистемой общества. [49, с.12]

Анализ человека как носителя комплекса производительных способностей был предпринят в эпоху раннего капитализма, когда был заложен основной категориальный аппарат и выработаны первые научно – методологические подходы.

Основы концепции человеческого капитала были заложены в 17 – 18 веках такими учёными как У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо.

Уильям Петти первым среди экономистов попытался оценить полезные свойства человека и включил их в понятие «капитал». Однако, объектом интереса У. Петти были не только полезные свойства человека, но и сам человек в целом. Категория «живых действующих сил», выделенная им, обобщает и объединяет в себе разнообразные свойства и способности человека, участвующие в производственном процессе. Петти в своей работе «Политическая арифметика» (1676 г) предложил «метод подсчёта ценности каждого человека». [50, с.154, 156, 171] «Ценность основной массы людей, как и земли, - по мнению У. Петти, - равна двадцатикратному годовому доходу, который они приносят.» [50, с.171] Прирост населения Петти считал приростом богатства страны. [50, с.79] «Живые действующие силы» по Петти не были врождённым свойством, а являлись результатом целесообразной деятельности населения. Формирование этих «сил» происходило под воздействием как материальных, так и духовных благ.

Под человеческим капиталом родоначальник классической политической экономии подразумевал стоимость всего населения, в том числе нетрудоспособного и в нетрудоспособном возрасте. Какое отношение последние имеют к процессу материального производства, не участвуя в нём, классик пояснений не дал.

Спустя время А. Смит внёс корректировки, глубже исследуя способности человека к труду. Уже в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» можно встретить такие категории как «способность рабочих к труду», «производительные рабочие силы» [51, с.72, 74, 246, 253].

Различая простой и сложный труд, он доказывал, что производительные силы человека играют первостепенную роль в экономике страны. Следует отметить, что в своих работах А. Смит анализирует человека не только с позиции его роли в экономике, но и с учётом нравственных качеств индивида.

Знания, способности и мастерство А. Смит включал в «основной капитал». Он считал, что «приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в их личности. Эти способности, являясь частью состояния такого лица, вместе с тем, становятся частью богатства всего общества» [51, с.207, 208].

В тоже время классик считает труд родителей по воспитанию детей «непроизводительным» [51, с.244]. Именно здесь кроется следующее противоречие: способности человека к труду он считает богатством общества, включая их в «основной капитал», а труд, затраченный на «производство» этих способностей непроизводительным.

Приемник школы А. Смита Д. Рикардо продолжил рассмотрение проблемы воспроизводства человеческих способностей. Говоря о процессе производства человеческих способностей, он рассматривает набор издержек по их созданию, а также придаёт значение роли образования в формировании богатства страны.

Процесс производства человеческих способностей, по мнению Д. Рикардо неразрывно связан с потреблением жизненных благ и средств. По Рикардо «естественная цена труда равняется максимальному уровню потребления работника и его семьи». [52, с.89] Однако, оперируя категорией «рабочая сила» Д. Рикардо не включает в это понятие творческий и созидательный потенциал человека.

Анализ трудов представителей классической школы по проблеме роли и места человеческих способностей в общественном воспроизводстве позволяет сделать ряд выводов:

1. Способности человека являются частью национального богатства страны.
2. Производство способностей требует издержек как материальных, так и нематериальных.
3. Создание способностей человека неразрывно связано с потреблением жизненных благ и средств.
4. Производительные силы играют значительную роль в экономике страны.

В трудах К. Маркса даётся развёрнутое определение понятию «рабочая сила»: «совокупность физических и духовных способностей, которыми

обладает ...живая личность, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие – либо потребительские стоимости». [53, с.178]

Производство человека рассматривалось как потребительное. [54, с.27] В результате потребительного производства рабочая сила не только воспроизводится, но и совершенствуется. Происходит накопление производительной силы труда и в большей степени умственных способностей. Развитая рабочая сила является результатом производства физических и умственных способностей, а сложность и качество труда характеристикой рабочей силы.

Созидательные силы человека по Марксу есть «действительное богатство», «главная производительная сила общества». Причём развитая рабочая сила способна создавать большую стоимость в течение рабочего времени, чем простая, но так как на её производство расходуется большее количество общественного труда, то она имеет и большую стоимость воспроизводства.

К. Маркс писал: «Труд, который имеет значение более высокого, более сложного труда по сравнению со средним общественным трудом, есть проявление такой рабочей силы, образование которой требует более высоких издержек, производства которого требует больше рабочего времени и которое имеет, поэтому более высокую стоимость, чем простая рабочая сила. Если стоимость этой силы выше, то и проявляется она в более высоком труде и овеществляется поэтому за равные промежутки времени в сравнительно более высоких стоимостях». [55, стр. 208, 209]

К. Маркс считает, что с точки зрения реального воспроизводства всего общественного капитала развитие человеческих способностей можно рассматривать «как производство основного капитала, причём этим основным капиталом является сам человек.» [56, с.201] Он поясняет, что понятие капитала по отношению к рабочей силе применяется в особом смысле: создание подобного капитала происходит в процессе материального производства за счёт экономии рабочего времени.

Маркс придавал особое значение увеличению свободного времени для развития личности: «Сбережение рабочего времени равносильно увеличению свободного времени, т. е. времени для того полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда. С точки зрения непосредственного процесса производства сбережение рабочего времени можно рассматривать как производство основного капитала, причём этим основным капиталом является сам человек». [54, с.221]

Так же в работах К. Маркса преобладает идея, согласно которой рабочая сила в руках трудящихся есть товар, и только попадая в руки нанимателя

(капиталиста) она в процессе производства функционирует как капитал (в форме переменного капитала).

Таким образом, теория воспроизводства рабочей силы К. Маркса является развитием концепции А. Смита, Д. Рикардо и других представителей классической политэкономии. Наряду с классиками К. Маркс трактовал человека как основной капитал и предавал большое значение в его развитии и накоплении образованию, производственному опыту и затратам свободного времени. Однако узость и односторонность марксистского подхода заключается в том, что он рассматривал роль человека через призму классовых производственных отношений, а проблема личности оставалась за скобками анализа. Подобный подход, по мнению Л. Туроу «совершенно игнорирует человеческий капитал» [57, с.4]

Экономические школы конца 19 начала 20 веков характеризовались широким спектром научных взглядов на природу человека и его производительные способности. Утверждение, что человек или его способности сами по себе являются капиталом, становились всё более популярными. Этот период представлен такими именами как Л. Вальрас, Э. Дэнисон, Дж. М. Кларк, Ф. Лист, Дж. Мак–Куллох, Г. Маклеод, А. Маршалл, Дж. С. Милль, Ж. Сэй, Й. Ф. Тюнен, Т. Уитштейн, Дж. С. Уолш, И. Фишер, У. Фарр и др.

Л. Вальрас считает, что человек является «естественным и вечным капиталом. Естественным потому, что он не произведён искусственно, вечным – потому, что каждое поколение воспроизводит себе подобных.» [58, с.40]

Идею о том, чтобы человека рассматривать, как капитал отстаивал Дж. Мак-Куллох... «Вместо того, - писал он, - чтобы понимать под капиталом лишь всю ту долю произведенной продукции, внешней по отношению к человеку, которая может быть использована для содержания человека и для обеспечения производства нам следует... рассматривать самого человека как часть национального капитала». [59, с.20]

Похожие суждения высказывал и Дж. Милль: «Мастерство, энергия и настойчивость рабочих страны в такой же мере считаются её богатством, как и их инструменты и машины». [60, с.139]

Такие экономисты как У. Беджхот, Ф. Лист, В. Рошер, Г. Сиджуик, Дж. С. Уолш придерживались точки зрения, согласно которой капиталом является не сам человек, а унаследованные и приобретённые им способности к труду, а также образование и квалификация. Дж. Милль пишет: «Само человеческое существо не является капиталом. Человек служит целью, ради которой существует богатство. на его приобретённые способности, выступающие только как средство и реализующиеся посредством труда, с полным основанием можно отнести к категории капитал.» [61, с.12]

Несколько иных взглядов придерживались Л. Вальрас, Дж. Кларк, Дж. Мак-Куллох, А. Маршалл, Й. Тюнен, Т. Уитштейн, У. Фарр, И. Фишер. Они считали, что непосредственно человек является капиталом, а не просто его способности.

Таким образом, эти два направления имели схожесть во взглядах в том, что рассматривали человека и его способности как капитал, а также подчёркивали необходимость инвестиций в развитие человека. Данное положение подтверждается следующим: во-первых, «мотивы, побуждающие человека накапливать человеческий капитал в виде вкладов в образование, подобны тем, которые определяют накопление материального капитала» [62, с.207]; «во-вторых, стоимость воспитания и образования человека образует реальные затраты; в-третьих, труд образованного человека более производителен, следовательно, затраты на образование увеличивают национальное богатство». [63, с.485]

На наш взгляд, необходимо отдельно рассмотреть некоторые подходы к проблеме человеческого капитала представителя неоклассической школы Альфреда Маршалла. Критикуя теорию человеческого капитала, он предлагает заменить определение «человеческий капитал» понятием «персональный капитал». А. Маршалл считал: «Заработная плата и другие доходы человека имеют много общего с процентом на капитал. Здесь налицо полное соответствие между причинами, которые управляют ценой предложения материального и персонального капиталов». [62, с.619] Итак, проводя аналогии между человеческим и вещественным капиталом А. Маршалл всё же отвергает идею о человеческом капитале как нереалистичную.

Данные взгляды были обусловлены в первую очередь имеющимися в то время экономическими условиями. Политические и экономические потрясения 30-х и 40-х годов «сместили» проблему формирования, накопления и использования человеческого капитала на периферию интересов экономической науки. Производство в то время ещё не достигло такого уровня, когда роль личностного фактора, образования, творчества, научного мышления выходит на передний план.

Возрождение интереса к человеку и его способностям связано с именем профессора Гарвардского университета Дж. Уолша. Используя имеющиеся наработки в области теории человеческого капитала, он осуществил конкретные расчёты влияния профессионального образования на уровень национального дохода США. При этом он впервые использовал такие понятия, как «альтернативные издержки производства» и «предпочтение благ во времени» по отношению к человеку, которые широко применяются в инструментарии теории человеческого капитала. [64, с.23] Идеи Уолша и его

аргументы во многом схожи с теми, которые используют современные сторонники концепции «инвестиций в человеческий капитал».

Итак, на рубеже 19 – 20-х веков закладываются методологические основы и намечаются главные направления развития теории человеческого капитала. Были разработаны отдельные элементы теории, однако, они были слабо связаны и не представляли собой организованной системы и к середине 20-го века целостной концепции ещё не существовало. Несмотря на наличие в первой половине 20-го века теоретических предпосылок для формирования теории человеческого капитала как самостоятельной концепции, не возникли все необходимые и объективно обусловленные практические предпосылки.

Важной предпосылкой возникновения теории человеческого капитала в современной форме стало общее признание расширения традиционно узкого понятия капитала. Современные теоретики человеческого капитала не уделяют должного внимания его теоретическим основаниям. Соглашаясь, что адекватная модель была создана в начале 60х годов, они проводят аналогию с физическим капиталом и используют соответствующий инструментарий. Человеческий капитал рассматривается как частный вид капитала в рамках неоклассической модели в предположении, что рациональные информированные индивиды действуют в ситуации общего равновесия. [65, с.66]

Современная теория человеческого капитала оформляется в 60-х годах 20 века, когда возникает проблема создания качественно новой рабочей силы, которая отвечала бы требованиям своего времени и была пригодна для сложного наукоёмкого производства.

Наибольшую популярность теория приобрела среди представителей чикагской школы экономики (основные положения изложены в трудах Т. Шульца, Г. Беккера), центральная методологическая установка которой – объяснять экономические процессы на основе принципа максимизации выгоды индивидов.

«Первооткрывателем» теории человеческого капитала принято считать Теодора Шульца, который в своих статьях «Формирование капитала образования» (1960 г) и «Инвестиции в человеческий капитал» (1961 г) обобщил основные положения концепции. В своих работах, он уделяет большое внимание образованию как фактору экономического роста и считает, что вложения средств в образование являются причиной улучшения качества рабочей силы. Такие вложения трактуются им как инвестиции и сравниваются со стимулирующими техникой прогресс ассигнованиями, направляемыми на совершенствование и повышение продуктивности средств производства. Дополнительный источник дохода, обеспечиваемый знаниями, навыками, способностями человека был определён как человеческий капитал.

С точки зрения Т. Шульца капиталом является всё то, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, или того и другого вместе; любой актив – физический или человеческий, обладающий способностью генерировать поток будущих доходов. [66] По Шульцу влияние на экономический прогресс человеческий капитал оказывает посредством физического капитала. «Полный эффект человеческого капитала, - писал он, - очень сложно изучить. В дополнение к внутреннему эффекту человеческого капитала на экономическую эффективность индивидуума этот феномен обнаруживает также и внешние эффекты – в особенности производства нового знания – влияющие на экономический рост. В той степени, в какой человеческий капитал воздействует на физический капитал, он является ключом к экономическому прогрессу». [67, p.13]

Другой представитель американской экономической школы Г. Беккер, внёсший значительный вклад в разработку категориального аппарата, параллельно с Т. Шульцем опубликовал статью «Инвестиции в человеческий капитал» (1962 г), а в 1964 – свою классическую работу «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ». Данные работы во многом определили дальнейшие исследования в этой области.

Под инвестициями в человеческий капитал Беккер подразумевал расходы на: воспитание детей, общее и профессиональное образование, здравоохранение, поиск информации, смену работы, а также иные вложения, способствующие развитию производительной силы человека, его культурному и интеллектуальному росту.

Показав высокую результативность вложений в человеческий капитал, школа Беккера способствовала корректировке государственной экономической политики в сторону увеличения инвестиций в человеческий капитал. Человеческий капитал был признан как наиболее эффективный объект инвестиционных вложений, а не как непроизводительное потребление.

За вклад в теорию человеческого капитала были присуждены две Нобелевские премии – Т. Шульцу в 1979 году и Г. Беккеру в 1992 году.

Также необходимо отметить вклад в разработку человеческого капитала таких известных экономистов как Б. Вейсброд (Вашингтонский университет), Л. Туроу (Массачусетский технологический университет), У. Бозн, И. Фишер, Дж. Вейзи (Кембриджский и Оксфордский университеты). Позже значительный вклад в разработку концепции внесли М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порэт, М. Вудхолл, Э. Денисон, С. Дейзи, Дж. Кендрик, Б. Кикер, Л. Лэйард, Ф. Махлуп, Г. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик.

Так, по мнению Й. Бен-Порэта, человеческий капитал аналогичен любой машине как образцу вещественного капитала, поскольку представляет собой фонд, функция которого – производство трудовых услуг в общепринятых

единицах измерения. [68, р.363] Им предпринят подход на основе жизненного цикла, модель которого включает в себя: выбор индивида между распределением времени на производство и инвестициями в человеческий капитал; описание цикла доходов в течение жизни (отсутствие доходов, период повышения доходов с убывающей нормой отдачи, период снижения доходов), а также им включено в модель время досуга, ограничение заимствования и неопределённость.

Такое многообразие подходов к человеческому капиталу вызывает необходимость рассмотрения данной категории с позиций экономического содержания.

Трактовка категории «капитал» была различной в зависимости от подходов конкретной экономической школы. Так, у классиков понятие «капитал» охватывало и объединяло в себе два различных аспекта:

- ∅ собственность – контроль над средствами производства;
- ∅ притязание на получение будущего дохода.

Неоклассическая школа соотносит понятие «капитал» со вторым из этих аспектов, подразумевая под капиталовложениями любые затраты, влекущие за собой отказ от текущего потребления и обеспечивающие получение определённого дохода в будущем.

В марксистской теории на первое место выдвигается рассмотрение капитала как общественного отношения социально-классовых позиций, проблема собственности и контроля над средствами производства.

Теория человеческого капитала формировалась в условиях преодоления традиционных воззрений на капитал как некое однородное явление, то есть она пошла по пути синтезирования достижений различных школ. Такой подход привёл к расширительной трактовке национального богатства и капитала, которая получила развитие в идеях экономиста начала 20 века И. Фишера и стала популярной с конца 50-х годов 20 века в западной экономической литературе. Он предложил считать капиталом всё то, что отвечает следующему критерию: генерирование потока доходов в течение определённого времени, причём любой доход всегда есть продукт какой-либо разновидности капитала. [69]

Следовательно, капиталом является любой запас благ, которые могут накапливаться, производительное использование которых представляет не единичный акт, а продолжается в течение длительного периода времени и приносит доход.

Исходя из этого, человеческие способности, знания, навыки следует признать особой формой капитала на основании того, что они:

- ∅ являются неотъемлемым личным достоянием каждого индивида;

Ø обеспечивают своему обладателю получение более высокого дохода в будущем за счёт отказа от части текущего потребления (не только денежного, но и психологического выигрыша¹);

Ø требует для своего формирования, как от индивида, так и от всего общества в целом весьма значительных затрат;

Ø имеют свойство накапливаться и представлять собой определённый запас.

Одним из представителей расширительной концепции является американский экономист Дж. Кендрик, который определяет понятия богатства и капитала как «способность на протяжении определённого времени создавать продукт и доход, включая нерыночные формы дохода». [70, с.8] На основе такой расширенной трактовки все элементы общественного богатства, которые накапливаются, используются в производстве и приносят доход, рассматриваются как капитал. А это, по мнению Т. Шульца, «позволяет приступить к последовательному делению целого на две части, а именно, на человеческий и нечеловеческий капитал». [71, р.61]

Таким образом, расширительная трактовка категории «капитал» позволяет говорить о некоем аналитическом единстве физического и человеческого капиталов. Общим для этих видов капиталов является то, что они служат источником повышения производительности и заработков, способны накапливаться, их формирование требует значительных инвестиционных расходов, оба подвержены физическому и моральному износу. Однако по своему содержанию и сути процесс износа человеческого капитала отличен от соответствующего процесса, присущего капиталу материальному: в течение первых двух десятилетий осуществления трудовой деятельности по мере использования человеческого капитала его ценность и объём не убывают, а увеличиваются. Далее процесс износа идёт с «нормальным знаком», но темпы амортизации человеческого капитала значительно ниже темпов износа капитала материального.

Человеческий капитал, являясь особой специфической формой капитала, имеет ряд отличительных черт от капитала вещественного:

Ø не отделим от личности своего носителя;

Ø не может являться предметом купли – продажи или залога;

Ø обладает наименьшей ликвидностью по сравнению с другими формами капитала;

Ø инвестиционный период у капитала человеческого значительно больше, чем у капитала физического;

Ø риск вложений в него практически нельзя застраховать и т. д.

¹ Последнее основывается на положении о том, что индивид испытывает психологический дискомфорт из-за затрат энергии, воли и терпения в период, например, получения образования.

Экономисты чикагской школы человеческого капитала (Т. Шульц, Г. Беккер) определяют капитал как «ту часть живых производительных сил отдельного человека и всего населения, которая выносится на рынок в качестве особого товара и покупается предпринимателями, так и ту, которая остаётся за пределами капиталистического рынка и капиталистического производства». [59, с.90]

Под «человеческим капиталом» они понимают комплекс таких приобретенных и унаследованных качеств, как «образование, знания, полученные на рабочем месте, здоровье и другие». «Образование, - поясняет Т. Шульц, - это одна из форм человеческого капитала. Она является человеческой потому, что становится частью человека, и она капитал, поскольку представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков либо того и другого вместе». Более общую формулировку дает Л. Туроу: «Человеческий капитал - это производительные способности, дарования и знания индивидуума» [59, с.90].

Поскольку теория человеческого капитала призвана осветить очень сложное и многогранное явление, закономерно существование множества различных подходов к определению его сущности, которые можно условно разделить на две основные группы.

Для одной из этих групп характерно мнение о том, что человеческий капитал - *это совокупность всех производительных качеств работника*. Так, Л. Туроу определяет человеческий капитал как «способность индивидуума к производству товаров и услуг», «его производительные способности и знания» [57, р.1, 15]. У. Боуэн развивает это определение: человеческий капитал «состоит из приобретенных знаний, навыков, мотивации и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [72, р.362].

Резюмирует этот подход к сущности человеческого капитала определение, данное в учебнике «Экономикс» С. Фишера, Р. Дорнбуша, К. Шмалензи: «человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход» [73, с.303].

Другая группа объединяет, так называемые «инвестиционные определения» человеческого капитала. Наиболее лаконичное «инвестиционное» определение дает М. Блауг: «Человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе» [74, р.19]. Г. Беккер дает наиболее полную дефиницию: «человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах» [75, р.1].

При таких подходах фактически исследовалась эффективность человеческого капитала как одного из факторов производства, что соответствовало задачам и потребностям индустриального этапа развития.

Рассмотреть человеческий капитал несколько с других позиций предлагает Ф. Махлуп, который исходит из того, что человеческий капитал является не только фактором производства, но и самостоятельной ценностью. Так, в результате его накопления, происходит не только повышение производительности труда, но и повышение общей эффективности деятельности индивида, максимизация полезности по совокупности. Немало важным является и то, что человеческий капитал приносит положительный экономический эффект как в сфере получения дохода так и в производстве самого себя.

Определение человеческого капитала как фактора производства, по мнению Ф. Махлупа является слишком узким. Он предлагает включить в человеческий капитал ещё такие характеристики, как способность к интеллектуальному выбору, способность предвидеть и избегать потерь и т. д. [76, p.420]

Накопление человеческого капитала Ф. Махлуп определяет как усовершенствования, увеличивающие физические и умственные способности человека, с тем, чтобы сделать этого человека способным производить благ больше и лучше, получать более высокие доходы, расходовать деньги более рационально, извлекать из жизни больше удовольствия. [76, p.419]

Понимание человеческого капитала в такой трактовке, т. е. выводящие его за рамки фактора производства и признающие его самостоятельную ценность, на наш взгляд, является наиболее подходящим и отвечающим требованиям современного этапа развития экономики.

Теория человеческого капитала в последние годы развивается в работах и российских учёных. Исследуются формирование и движение человеческого капитала (М.М. Критский, Л.Г. Симкина), проблемы образования как формы накопления человеческого капитала (работы А.Н. Добрынина, С.А. Дятлова, Н.В. Ильинского, С.А. Курганского, В.Н. Марцинкевича, Е.Д. Цыреновой и др), капитал здоровья (Ю.В. Быченко), человеческий капитал фирмы (Г.В. Борисов), влияние накопления человеческого капитала на динамику доходов (исследования К.С. Сабирьяновой, Д.В. Нестеровой), измерение человеческого капитала (С. Валентей, Л. Нестеров).

Специфика российских исследований в области человеческого капитала выражается в попытке авторов создать собственную доктрину и предложить адекватный ей новый категориальный аппарат.

Так, М.М. Критский в одной из своих работ писал: «Существующий научный задел позволяет уже сейчас решать не только чисто теоретические

проблемы в этой области (*в области человеческого капитала – прим. автора*), но и активно переходить к сугубо практическим задачам оценки человеческого капитала на микро- и макроуровнях экономики, включения в его оборот предприятий, разработки государственной политики, формирующей в России благоприятный социальный климат, направленный на выработку у предпринимателей нового типа мышления, основанного на восприятии науки, образования, социального страхования, культуры в качестве выгодных сфер приложения капитала.» [77, с. 4.]

М.М. Критский одним из первых осуществил позитивное исследование категории «человеческий капитал». Он определил её «как всеобщее-конкретную форму человеческой жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы потребительную и производительную, адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию». [78, с. 5]

Признание всеобщности, историчности и конкретности человеческого капитала позволяет ограничить временные рамки и социально-экономические условия существования такого феномена как человеческий капитал.

Одно из определяющих теоретических положений в подходе М.М. Критского состоит в том, что в отличие от товара – рабочей силы, человеческий капитал не просто продаётся и покупается, но и авансируется, амортизируется и возвращается как основной капитал, следовательно, требует значительных инвестиций и выступает в качестве долговременного капитального ресурса. Он совершает специфический экономический оборот и кругооборот, проходя соответствующий стадии своего воспроизводства, проявляется в различных функциональных формах, в том числе интеллектуальных, несвойственных обычной рабочей силе.

Практически во всех работах, посвящённых теории человеческого капитала, даётся его определение. Например, С.А. Дятлов определяет человеческий капитал как «...сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного производства, содействует росту производительности труда и производства и тем самым влияет на рост дохода данного человека». [79, с.60] Е.Д. Цыренова даёт аналогичное определение: «Человеческий капитал – экономическая категория, представляющая совокупность содержательных способностей, личных качеств и мотивация индивидов, находящихся в их собственности, накапливаемых за счёт инвестиций, используемых в национальном хозяйстве в течение определённого периода времени с целью

получения ими будущих доходов и содействующих росту национального богатства». [80, с.27]

И.В. Ильинский, считает, что содержание человеческого капитала характеризуется экономическими отношениями, возникающими в процессе формирования и развития способностей в процессе непосредственного производства. [81, с.28]

Особенностью исследований российских экономистов, за редким исключением, является определение общетеоретических закономерностей и ориентация на макроэкономический уровень, тогда как западные учёные уделяют особое внимание специфическому человеческому капиталу, признавая основным уровнем анализа – микроэкономический.

Приведенные определения человеческого капитала, на наш взгляд, сводят его сущность к чисто экономической составляющей; целью накопления человеческого капитала оказывается формирование комплекса свойств и характеристик, необходимых для повышения производительности труда, роста доходов индивида и общества в целом. Такой подход полностью соответствует реалиям индустриального общества.

Отличительная особенность современной трактовки категории человеческого капитала российскими и зарубежными авторами - учет его социальной составляющей. Такой подход имеет несомненное преимущество перед технократическим подходом, когда понимание категории сужается до фактора производства.[65, с.71].

Социально-экономическую форму человеческого капитала и его качественную определённость характеризуют А.Н. Добрынин с С.А. Дятловым. «Человеческий капитал, - пишут они, - представляет собой форму проявления производительных сил человека в рыночной экономике..., адекватную форму организации производительных сил человека, включённых в систему социально ориентированной рыночной экономики в качестве ведущего творческого фактора общественного воспроизводства». [82, с.4]

С позиции инновационной экономики содержание человеческого капитала раскрывается в работах Л.Г. Симкиной. Ею рассматриваются исторически последовательные формы обогащения жизнедеятельности, как в потреблении, так и в производстве. Источником и формой обогащения в жизнедеятельности человека выступает интеллектуальная деятельность. «Человеческий капитал, - пишет Л.Г.Симкина, - определенный нами как основанное на экономии времени обогащение жизнедеятельности является основным отношением современной инновационной экономической системы. Поскольку интеллектуальная деятельность выступает источником увеличения потребления, поскольку ее расширенное воспроизводство является воспроизводством основного экономического отношения – человеческого

капитала, как самообогащение жизнедеятельности». Раскрытие абсолютной и относительной форм обогащения жизнедеятельности через возвышение потребностей и способностей, позволяет Л.Г. Симкиной определить исторически конкретную форму человеческого капитала. «Производительная форма человеческого капитала, - пишет она, - выступает как органическое единство двух составных частей – непосредственного труда и интеллектуальной деятельности. Эти части могут выступать либо как функции одного и того же субъекта, либо как организационно-экономические формы разных субъектов, вступающих друг с другом в обмен деятельностью». [83, с.21]

В том же русле рассматривает человеческий капитал Т.Л. Судова, которая пишет, что «человеческий капитал следует определять как способ жизнедеятельности индивида в единстве экономической и социальной составляющих. Человеческий капитал принимает форму накопленного в результате инвестиций запаса знаний, навыков, характеристик человека, который представляет самостоятельную ценность и используется индивидом в рыночной и / или нерыночной деятельности для максимизации благосостояния (получения денежных и не денежных выгод)». [65, с.71, 72]

Анализ приведённых подходов и определений позволяет выявить одну общность: человеческий капитал формируется за счёт инвестиций в него. Причём требования к качеству человеческого капитала в инновационной экономике подразумевают осуществление данных инвестиций не разово и не периодически, а на протяжении всей жизни человека. Постоянные инвестиции в человеческий капитал способствуют удовлетворению возрастающих потребностей человека, причём потребностей не только физиологического уровня. И если в обществе происходит рост потребности в развитии личности, нравственности, культуры и т. д., наряду с удовлетворением текущих потребностей, это говорит о положительном социально-экономическом эффекте отдачи от инвестиций в человеческий капитал и о верном векторе развития общества.

Накопление человеческого капитала в определённый момент вызывает возникновение новых потребностей (рис.2.1). Необходимость удовлетворения новых потребностей (как материальных, так и духовных) является стимулом для инноваций. На первой стадии инновации существуют в форме идей, которые являются продуктом функционирования человеческого капитала. Стадия реализации (внедрения) инноваций, наряду с продуктом со значительной долей в добавленной стоимости такого ресурса как человеческий капитал, приносит ожидаемые экономический и социальный эффекты. В зависимости от величины данных эффектов при внедрении инноваций

формируется объём инвестиций в человеческий капитал, т. е. в его формирование и накопление.



Рис. 2.1 Модель взаимовлияния человеческого капитала и инновационного процесса
Источник: собственная разработка

Рассматривая человеческий капитал с позиций сущностно-функционального подхода, автор разделяет точку зрения при определении сущности человеческого капитала таких учёных как Л.Г. Симкина и Т.Л. Судова. Определяя человеческий капитал как способ жизнедеятельности индивида, имеющий самостоятельную ценность, названные экономисты акцентируют внимание на взаимосвязи экономической и социальной составляющих, что представляется соответствующим современному этапу развития. Функциональная составляющая категории «человеческий капитал» в их интерпретации требует некоторого уточнения, поскольку не отражает изменений качества и уровня потребностей индивида на определённых этапах

накопления человеческого капитала, который в свою очередь выступает фактором инновационного развития экономики.

Таким образом, на наш взгляд человеческий капитал следует определять с учётом уточнений как ***форму жизнедеятельности индивида, имеющую самостоятельную ценность, адекватную индустриальному и постиндустриальному обществу, включённую в систему социально-экономических отношений в качестве ведущего фактора инновационного развития экономики.*** Человеческий капитал принимает форму накопленного в результате инвестиций запаса знаний, навыков, характеристик человека, который используется индивидом в рыночной и/или не рыночной деятельности для максимизации благосостояния (денежных и не денежных выгод).

Данное определение позволяет не только выявить сущность человеческого капитала, но и определить ту функциональную нагрузку, которую он несет в процессе становления инновационной экономики.

2.2 Институциональный подход как исследовательская программа человеческого капитала

Концепция человеческого капитала сегодня получает свое развитие в рамках современных подходов, в частности, институциональный подход значительно расширяет рамки и обогащает методологию анализа, наиболее адекватно отражает реально протекающие социально-экономические процессы в обществе, давая импульс дальнейшему развитию теории.

Институциональный подход занимает особое место в системе теоретических экономических направлений. В отличие от неоклассического подхода, он делает акцент не столько на анализе результатов поведения экономических агентов, сколько на самом этом поведении, его формах и способах. Таким образом, достигается идентичность теоретического объекта анализа и исторической реальности [84, с.167].

Для институционализма характерно преобладание объяснения каких-либо процессов, а не их прогнозирование как в неоклассической теории. Институциональные модели менее формализованы, поэтому в рамках институционального прогнозирования можно сделать гораздо больше различных предсказаний. Институциональный подход связан с анализом конкретной ситуации, что приводит к более обобщенным результатам. Анализируя конкретную экономическую ситуацию, институционалисты осуществляют сравнение не с идеальной, как в неоклассике, а с другой, реальной ситуацией.

Таким образом, институциональный подход является более практичным и приближенным к реальности. Модели институциональной экономики более

гибкие и способны трансформироваться в зависимости от ситуации. Несмотря на то, что институционализму не свойственно заниматься прогнозированием, значение этой теории отнюдь не уменьшается.

Надо отметить, что в последнее время все большее количество экономистов склоняются к институциональному подходу в анализе экономической действительности. И это оправданно, поскольку именно институциональный анализ позволяет добиться наиболее достоверных, близких к реальности результатов в исследовании экономической системы. Кроме того, институциональный анализ представляет собой анализ качественной стороны всех явлений. Так, Г. Саймон отмечает, что «по мере экспансии экономической теории за пределы ее ключевой сферы интересов - теории цены, имеющей дело с количествами товаров и денег... происходит сдвиг от сугубо количественного анализа, где центральная роль отводится уравниванию предельных величин, в направлении более качественного институционального анализа, где сопоставляются дискретные альтернативные структуры. А, осуществляя качественный анализ, проще понять, как происходит развитие, которое, как это было выяснено ранее, представляет собой именно качественные изменения. Изучив же процесс развития, можно с большей уверенностью проводить позитивную экономическую политику» [85, стр. 25].

В области теории человеческого капитала относительно мало внимания уделяется институциональным аспектам, особенно механизмам взаимодействия институциональной среды и человеческого капитала в условиях инновационной экономики. Статический подход неоклассической теории к объяснению экономических явлений не позволяет объяснить реальные процессы, происходящие в транзитивных экономиках ряда стран, сопровождающиеся негативным воздействием на воспроизводство человеческого капитала. На наш взгляд, институциональный подход располагает такой возможностью, путем объяснения механизма институциональной динамики и построения теоретических конструкций взаимовлияния институциональной среды и человеческого капитала.

Институциональное направление экономической мысли представлено трудами таких ученых, как М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Клер Митчелл, Дж. Морис Кларк, А. Берли, Г. Минз, Дж. Гэлбрейт, О. Уильямсон, а также лауреаты Нобелевской премии Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Мюрдаль, Д. Норт и другие. В России развитию этого подхода посвятили свои труды такие экономисты, как Б. Лисин, Р. Капелюшников, Д. Львов, В. Радаев, В. Тамбовцев, А. Олейник, А. Шаститко и другие. В Республике Беларусь институциональная школа представлена такими учеными как Н.И. Богдан (институциональные факторы инновационного развития), Л.Н. Давыденко (институциональные основы трансформации отношений собственности,

влияние институциональной системы на экономический рост), П.С. Лемещенко (теоретические проблемы институциональной экономики), А.И. Лученок (неоинституциональные подходы к исследованию белорусской экономической модели), Г.А. Примаченок (институционализация отношений собственности), А.А. Праневич (институциональные аспекты формирования конкурентной среды) и др. [86, с.2-3]

При достаточности разработок в области институциональных проблем функционирования национальной экономики, в современной экономической отечественной и зарубежной литературе практически отсутствуют комплексные исследования воспроизводства человеческого капитала на базе институционального подхода. Пока еще слабо изучено влияние социально-экономических институтов на формирование производительных способностей индивидов и их дальнейшее движение по стадиям воспроизводственного процесса. Кроме того, нуждаются в серьезном изучении вопросы формирования институциональной системы общества, выяснения тенденций ее функционирования и развития, а также влияния этих тенденций на качественный уровень человеческого капитала.

Основными чертами институционального направления в экономической мысли были следующие [87, с.113]:

- Ø более широкая интерпретация модели человека по сравнению с рациональным максимизатором классиков, которая базировалась, в основном, на использовании достижений других наук об обществе (социология, философия, антропология, психология);
- Ø внимание к коллективным, а не индивидуальным действиям;
- Ø предпочтение «эволюционного» взгляда на экономику, взамен механистического;
- Ø упор на эмпирические, а не дедуктивные методы.
- Ø внимание к социальным проблемам, где экономическая теория могла быть использована для реформирования общества.

Институциональный подход, используя наиболее весомые достижения гуманитарных наук и, прежде всего, философии, социологии и психологии, опирается на следующие методологические положения [88, с.171]:

во-первых, человек является не столько продуктом природы, сколько результатом развития общества. Понять человеческую природу, ее влияние на создание общественного богатства можно лишь через многообразную систему общественных отношений, возникающих как результат взаимодействия людей в процессе воспроизводства их совместной жизни;

во-вторых, многообразие индивидуальных свойств и способностей личности под воздействием системы общественных отношений приобретают

определенный социальный способ своего существования, становятся носителями господствующих в обществе производственных отношений.

в-третьих, важнейшими инструментами данного преобразования являются общественные институты, от состояния и развития которых зависит процесс воспроизводства человека как «социального» существа.

Таким образом, на наш взгляд, исследовательские программы неоклассического подхода и институционального различны по следующим методологическим принципам:

1 Различие между подходом неоклассиков и институционалистов к анализу институтов состоит в отношении к объекту анализа. В первом случае институтам никогда не придавалось решающего значения в действии экономических законов, и к ним относились как к побочным эффектам действия рыночного механизма. Институты у неоклассиков всегда находились за пределами экономического анализа, поскольку их влияние очень трудно учесть при помощи формализованных методов, которым как классики, так и неоклассики всегда отводили решающее значение в экономических исследованиях.

В институциональном подходе понятию института придается основное значение, и именно он признается главным объектом анализа. Институты и институциональная структура общества оказывают настолько сильное влияние на функционирование экономической системы, что, не учитывая их в анализе, мы получаем неправильное представление о состоянии системы в целом. Исходя из этого, признается тот факт, что, если институты влияют на все процессы, протекающие в экономике, то они участвуют и в принятии решений человеком в отношении своего человеческого капитала или человеческого капитала другого лица.

2. Институциональное и неоклассическое направления различаются также в понимании активной роли человека внутри экономической системы. Неоклассики полагают, что поведение человека не зависит от институциональной структуры общества и главным мотивом в его поведении выступает принцип максимизации полезности. Исходя из этого, институты никаким образом не вписываются в число значимых факторов, определяющих человеческое поведение.

3. Исходя из вышеизложенного, различным оказывается взгляд представителей этих двух направлений и на формирование производительных способностей человека. С точки зрения неоклассиков, человек будет формировать собственный человеческий капитал исходя из принципа максимизации полезности, т.е. исходя из возможности получения как можно более высокого дохода в будущем, институционалисты же полагают, что, поскольку человек подвержен влиянию институтов, то это будет сказываться и

на выборе им пути формирования производительных способностей. Институты будут в некоторой степени определять выбор, который сделает человек при инвестировании в собственный человеческий капитал. Таким образом, действующие на поведение человека институты могут влиять и на распределение инвестиций в человеческий капитал.

Различия в характеристиках социально-экономических явлений в неоклассическом и институциональном подходах представлено в таблице 2.1.

Таблица 2.1 Различия в методологии исследования неоклассического и институционального подходов

Критерии	Различия в методологии исследования	
	Неоклассический подход	Институциональный подход
Институт	Институты не имеют значения и находятся за пределами анализа	Институты имеют значение. Игнорируя институты, получаем неверное представление о состоянии системы в целом
Поведение человека	Мотив поведения - максимизация полезности	Поведение институционально обусловлено
Ограничения поведения	Ресурсные, ценовые, технологические	Ресурсные, ценовые, технологические, информационные (асимметрия), институциональные
Формирование производительных способностей	Обусловлены возможностью получения более высокого дохода в будущем	Обусловлено влиянием институтов
Рациональность	Полная	Ограниченная
Следование собственным интересам	Простое следование интересам	Оппортунизм

Источник: собственная разработка на основе Автономов В. Модель человека в экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998; Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с; Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

4. Институционализму не свойственен подход, практикуемый неоклассической школой, когда реально действующие механизмы сравниваются с идеальными моделями. Оценки действующих институтов должны исходить из сопоставлений не с воображаемыми конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике.

5. Неоклассический подход исходит из того, что главным критерием полезности, ведущим мотивом поведения в процессе воспроизводства человеческого капитала выступает уровень будущего дохода, который данный капитал в состоянии ему принести. На самом деле далеко не всегда денежный доход движет людьми. Очень часто их поведение обусловлено стремлением достигнуть и соответствовать той институциональной роли в социальной структуре общества, которая считается общественно значимой. Невыполнение индивидом определенных норм и правил, так называемых общепризнанных символов, связанных с его социальным статусом, неминуемо приведет к снижению уровня его дохода.

Таким образом, имеющиеся недостатки неоклассического подхода в исследовании сущности человеческого капитала предполагают поиск более эффективных методов исследования данной категории, которыми, по нашему мнению, обладает институциональный подход.

В экономической науке человеческий капитал определяется по-разному. Чаще всего речь идет о содержании понятия «человеческий капитал», реже – о форме и закономерностях его существования. Это говорит о том, что категория человеческого капитала нуждается в уточнении и дальнейшем исследовании, несмотря на то, что она давно является объектом внимания экономической теории. Наряду с этим в уточнении нуждаются и вопросы структуры человеческого капитала, закономерностей его формирования и накопления, а также конкретных условий, при которых достигается его максимально эффективная реализация.

Западные исследователи в структуре человеческого капитала выделяют следующие элементы [89, с.97]:

- Ø капитал образования (знания – общие и специальные);
- Ø капитал подготовки на производстве (квалификация, навыки, производственный опыт);
- Ø капитал здоровья;
- Ø обладание экономически значимой информацией (информированность о ценах и доходах);
- Ø капитал миграции (мобильность работников);
- Ø мотивация экономической деятельности.

Такой подход западных экономистов к классификации элементов основан на видах инвестиционных вложений в человеческий капитал. Представленная система охватывает практически все компоненты человеческого капитала, рассматриваемого с позиции неоклассических традиций.

Методологической основой дальнейшего анализа является концепция исследования человека как целостной личности, как диалектическое единство и различие в ней природного и социального. Поэтому в рамках комплексного

подхода будем учитывать как экономические, так и не экономические составляющие человеческого капитала.

Человеческий капитал неоднороден по своей структуре, что обусловлено существующими различиями между отдельными индивидами по уровню образования, профессиональной подготовки и опыта, по интеллектуальному, физическому, эмоциональному и психологическому развитию.

Основой для базовой классификации видов человеческого капитала выступают следующие характеристики [90, с.100]:

«а) знания, представляющие собой целесообразную форму информации, используемую в экономической деятельности, что позволяет повысить ее эффективность;

б) способности — умение успешно выполнять какую-либо деятельность. Различают следующие уровни развития способностей: отсутствие способности (нулевой уровень), частичные способности, средние способности, талант, гений;

в) опыт или навыки действия, мастерство выполнения конкретных трудовых операций длительное время;

г) культура - принципы и стереотипы поведения в рамках существующих в обществе знаний, правил, традиций, морали;

д) мотивация - направленность деятельности, ее интенсивность, удовлетворенность процессом и результатами.»

Выделение данных характеристик основано на разграничении групп способностей, необходимых для активной жизнедеятельности человека.

Таким образом, на наш взгляд, можно выделить следующие основные элементы (виды, формы, активы) человеческого капитала [90, с.100]:

Ø капитал здоровья;

Ø трудовой капитал (знания и профессиональные способности, навыки и опыт, определяющие уровень квалификации);

Ø интеллектуальный капитал (определяется уровнем образования).

Выделяют две составные части:

ü интеллектуальный капитал, воплощенный в человеке в виде опыта, знаний, способностей к нововведениям и творческой деятельности т.п.;

ü интеллектуальный капитал, включающий патенты, лицензии, торговые марки и т.д.;

Ø организационно-предпринимательский капитал (представляет собой потенциал инновационно-творческой деятельности);

Ø культурно-нравственный капитал.

Капитал здоровья. В пользу необходимости учета здоровья в качестве одной из составляющих человеческого капитала можно привести следующие аргументы. [91, р.258]

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.

Капитал здоровья является неотъемлемой частью человеческого капитала, инвестиции в который выражаются в сохранении работоспособности за счёт уменьшения заболеваемости и увеличения продуктивного периода жизни. Уровень здоровья во многом зависит от качества услуг здравоохранения, которое сопровождает человека с самого рождения и до его пенсионного возраста. Инвестиции в здоровье обеспечивают нормальный оборот человеческого капитала в производстве. Снижение здоровья, заболеваемость, инвалидность выражаются в нетрудоспособность. Безусловно, чем меньше болезней, тем выше уровень здоровья населения страны и отдача от капиталовложений в здравоохранение.

Качество капитала здоровья во многом определяет образ жизни носителя человеческого капитала: уровень социальной, экономической и трудовой активности, степень миграционной подвижности, приобщение к современным достижениям культуры, науки, искусства, техники и технологии, характер проведения досуга и отдыха. Капитал здоровья ставит в зависимость возможность участия человека в определённых видах трудовой деятельности. Состояние здоровья оказывает влияние на производительность общественного труда, а значит, и на динамику экономического развития общества.

Значительный вклад в разработку человеческого капитала, учитывающей показатель здоровья внёс М. Гроссман. В его работах 70-х годов была разработана концепция «капитала здоровья» [92, 93 p.231; p.147]. 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 учёный Ю. Быченко, который выделил в структуре человеческого капитала биологический человеческий капитал – ценностный уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, уровень здоровья населения; культурный человеческий капитал – совокупность интеллектуальных способностей, образованности, умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивидов, которые используются или могут быть использованы в трудовой деятельности и узаконивают обладание статусом и властью. [94,с.28] В биологическом человеческом капитале Ю. Быченко выделяет две 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». [94, с.30]

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.

Трудовой капитал формируется всю жизнь по мере накопления опыта, трудовых навыков, умений и, самое главное, образования. Образование является главным способом в воспроизводстве квалифицированных работников. Если индустриальной эпохе было присуще превращение человека в придаток машинной системы, авторитарность управления, жёсткость контроля над рядовыми работниками, иерархичность служебной лестницы, то в условиях инновационной экономики такая организация производства признана несостоятельной. Считается необходимым отказ от старой системы в пользу возможно большего расширения круга активных участников производственного процесса. В связи с этим всё больше проявляется движение к новой модели развития и использования трудового капитала. Новая модель организации труда предусматривает расширение функций работника и переход от работника с узкой специализацией к работнику-универсалу, способному осуществлять оценку, творческий синтез информации, проникать в суть проблемы, осуществлять корректировку технологического процесса, то есть быть не только субъектом производственного освоения научно-технического прогресса, но и быть его движущей силой.

Под влиянием научно-технического прогресса, автоматизации, информатизации труда, трансформации социальной структуры общества, повышения в этих условиях значимости квалификации, уровня образования каждого человека в отдельности и населения в целом, традиционная точка зрения на жёсткое разграничение между трудом как первичным фактором производства и капиталом, как фактором производным, полученная в наследие от промышленной революции, утратила своё первоначальное значение. В связи с этим модифицируются представления о самой способности к труду. Понятие «рабочая сила» уже не выражает в полной мере возросшую роль человека в экономике, который уже не просто воздействует на вещественный капитал, а управляет им, от него требуется не просто профессиональное знание, а умение принимать взвешенные решения. [95, с.22]

Интеллектуальный капитал. Понятие интеллектуального капитала и связанное с ним понятие интеллектуальной собственности неотделимы от инновационной экономики. Это самые существенные компоненты, которые в наибольшей мере идентифицируют экономику инновационного типа. На определенном, уже наступившем этапе технологического развития они проявляются с такой интенсивностью, которая позволяет говорить о коренном

отличии инновационной экономики от экономики промышленной индустрии, опирающейся на природно-сырьевые ресурсы.

Неоспоримая близость понятий «человеческий капитал» и «интеллектуальный капитал» налицо. Однако отождествлять их не следует. Человеческий капитал не существует вне его конкретных персонифицированных носителей, которые вправе его рассматривать в качестве своей собственности. Однако уже на уровне предприятия можно говорить не только о привлеченном им человеческом капитале, но и о других элементах интеллектуальных ресурсов (программные продукты, инновационные решения, изобретения и т.д.), которые используются в качестве факторов производства.

В зависимости от целей исследования имеется множество вариантов определения интеллектуального капитала. Так, по мнению Э. Дайсон существует два типа интеллектуального капитала [96]:

1. Признание марки (brand equity) товара (репутация, узнаваемость, образ и т.п.), которое побуждает людей покупать изделия.
2. Знания (образование, подготовка, приобретенные разного рода навыки и т.п.), помогающие людям совершать действия и принимать решения.

По мнению Э. Брукинг интеллектуальный капитал состоит из четырех типов активов [97, p.12]:

- Ø рыночные активы;
- Ø активы интеллектуальной собственности;
- Ø человеческие (human-centered) активы;
- Ø инфраструктура.

Рыночные активы интеллектуальной собственности – это товарные марки, потребители, каналы распределения, бизнес-союзы. Активы интеллектуальной собственности – патенты, авторские права, профессиональные тайны. Человеческие активы – образование, связанные с работой опыт и знания. Инфраструктура – процессы управления, информационные технологические системы, сети, финансовая система.

В силу своей практической значимости интересно структурирование интеллектуального капитала, проведенное Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном [98] Согласно их определению, интеллектуальный капитал существует в трех основных формах: человеческий, структурный и потребительский. Человеческий капитал по Л. Эдвинссону и М. Мэлоуну помимо индивидуальных способностей включает в себя движущие силы обучающейся организации в меняющемся конкурентном окружении, ее креативность и склонность к инновациям. Структурный капитал включает качество и доступность информационных технологий, имидж компании, базы данных, организационную концепцию и документацию. Его ценность зависит от того, насколько хорошо он перемещает и использует человеческий капитал в

корпоративных целях. Потребительский капитал – это отношения с людьми, представляющими внешнюю среду бизнеса (клиенты, поставщики), которые могут рассматриваться как капитал отношений. Этот элемент интеллектуального капитала легче всего измерить, поскольку потребители являются источником доходов фирмы.

Приведенные выше определения интеллектуального капитала не идентичны, скорее взаимодополняемые. Расхождения определяются целями авторов. Цель Л. Эдвинссона и М. Мэлоуна – объяснить важность интеллектуального капитала для организации, включая его основные черты, показатели измерения и менеджмент. Э. Брукинг рассматривает компоненты интеллектуального капитала в целях аудита, документирования и измерения.

На уровне макроэкономики понятие интеллектуального капитала раздвигается до совокупности элементов интеллектуального потенциала, способного не только непосредственно включаться в процесс производства, но и оказывать на него мощное опосредованное воздействие через науку и технический прогресс. На уровне макроэкономики категория интеллектуальных ресурсов приобретает еще более широкое содержание. Если для предприятия интеллектуальные ресурсы – это фактор производства, который должен быть использован оптимальным образом при минимальных затратах, то для общества в целом это, скорее, потенциал экономического роста и развития, который реализуется лишь в определенной степени.

При исследовании интеллектуального капитала прослеживается его циклическая динамика [90, с.170]. Линейную модель динамики интеллектуального капитала можно представить в виде схемы:



Рис. 2.2 Линейная модель функционирования и развития интеллектуального капитала.

Первый этап связан с формированием интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала. В процессе формирования используются уже имеющиеся интеллектуальные ресурсы и интеллектуальный капитал. Следовательно, чем больше по объему и качественнее по составу интеллектуальные ресурсы и капитал, тем эффективнее процесс их формирования.

Второй этап связан с использованием интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала. В процессе использования интеллектуального капитала и интеллектуальных ресурсов не только потребляются уже имеющиеся знания, умения, опыт, но и формируются новые, т.е. происходит то, что называется процессом самовозрастания знаний.

Третий этап - это реструктуризация интеллектуального капитала и интеллектуальных ресурсов. Это по сути их внутренне движение, переход из одной формы в другую. Этот цикл трудно проследить в изолированном чистом виде. Он проявляется в процессе возникновения новых форм знаний в ответ на требования жизни.

При анализе цикличности развития интеллектуального капитала необходимо различать динамику интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала. В первом случае речь идет об увеличении или уменьшении реального знания, которым обладает организация. Во втором — рассматривается движение стоимости интеллектуальных ресурсов - ее формирование, эволюция, перенос стоимости на производимые товары и услуги [90, с.172].

Следует отметить, что связь понятий «интеллектуальный продукт» и «интеллектуальный капитал» имеет экономический смысл только в условиях рыночного ценообразования. В условиях директивного управления ценами интеллектуальный продукт не имеет стоимости, адекватной его вкладу в экономику и говорить о его капитализации, как показали результаты технологического развития в директивной экономике, не приходится.

Организационно-предпринимательский капитал является одним из важнейших и перспективных элементов в структуре человеческого капитала. В основе этого компонента лежат такие качества личности как деловая смекалка, организаторские способности, склонность к инновациям, умение разумно рисковать, энергичность, сила воли и т.д. Огромную значимость этим качествам придают большинство экономистов, начиная с Й. Шумпетера [99, с.169-172]. Реализация организационно-предпринимательского капитала позволяет существенно повысить эффективность при принятии организационных, инновационных и технологических решений.

Культурно-нравственный капитал в современных условиях выступает важнейшим социально-экономическим индикатором, характеризующим социальные структурные сдвиги общественного развития, научно-технические и инновационные процессы в экономической сфере. В условиях инновационного развития приоритетом стало совершенствование культурно-нравственного капитала наряду с вторичными факторами общественного воспроизводства, связанные с материально-сырьевыми ресурсами, землей, и материальным капиталом. Доминирует мнение, согласно которому

эффективное развитие и использование культурных активов человека является движущей силой общественного развития, важнейшим социальным фактором оптимизации экономических процессов, определяющих устойчивое улучшение социально-экономической ситуации в обществе.

Категория культурно-нравственного капитала в рамках социологических наук обозначает совокупность интеллектуальных способностей, образованности, умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивида или индивидов, которые используются в процессе осуществления деятельности и при этом узаконивают обладание статусом и властью[90, с.114].

Культурный капитал – это «языковая и культурная компетенция человека, богатство в форме знания или идей, которые легитимируют статусы и власть, поддерживают установленный социальный порядок, существующую в обществе иерархию». [95, с.19] Культурный капитал индивида характеризуется следующими показателями [95, с.20]:

- Ø интеллектуальная культура (интеллектуальный капитал);
- Ø образовательная культура (образовательный капитал);
- Ø морально-нравственная культура (морально-нравственный капитал);
- Ø символическая культура (символический капитал);
- Ø социальная культура (социальный капитал).

Сами по себе культурные ценности, воплощенные в сознании людей не представляют собой культурный капитал. Они представляют собой лишь потенциальную форму проявления культурного капитала. Использование человеком своего культурного потенциала в процессе социального действия также еще не реализует его в качестве культурного капитала. Превращение осуществляется в результате социального действия, позволяющего стать субъектом труда и занять соответствующую своему культурному уровню профессиональную нишу, позволяющую получить не только социальный профессиональный статус, но и доступ к дополнительным доходам, превышающим затраты, связанные с простым воспроизводством работника и его семьи. Только при определенных условиях использования культурные ценности, воплощенные в человеке, изменяют его профессиональный статус, превращаются в культурный капитал.[90, с.115]

Таким образом, рассматривая и объясняя перспективы развития общества, социологи и экономисты делают ставку на исследования взаимосвязей социально-экономических явлений и процессов, связанных с развитием культурного капитала. Последний представляется важнейшим системным компонентом инновационного механизма общества, который определяет направления и характер экономического развития.

2.3 Человеческий капитал как стратегический ресурс инновационного развития экономики

Жизнеспособность современных экономических систем определяется уровнем развития интеллектуального потенциала и качеством человеческого капитала. Здоровье населения, образование и квалификация трудовых ресурсов, инфраструктура инновационной деятельности влияют на способность стран, а также фирм и организаций создавать интеллектуальную ренту, воспринимать достижения информационных технологий. Все это в свою очередь зависит от институциональных структур, и является системой соглашений между большей частью членов общества, которые определяют правила для типичных видов взаимодействий людей [9 с.164].

Переход с индустриальной на постиндустриальную стадию экономического развития общества с неизбежностью порождает изменение роли и места человека в общественном производстве. Инновационная экономика переносит акцент с техноцентристской модели организации труда на антропоцентристскую, уделяющую все возрастающее внимание к проблеме инвестиций в человеческий капитал, в развитие творческой составляющей современного работника.

В экономической теории концепция человека, или модель человека, представлена в трудах Г. Беккера, Ф. Махлупа, Д. Белла, О. Тоффлера, С.А. Дятлова, Р.И. Капелюшникова, С.А. Курганского и др. В.С. Автономов выделяет следующие характеристики «экономического человека» [87, с.10]:

Ø это - человек, делающий выбор в условиях ограниченности доступных ресурсов;

Ø его предпочтения и ограничения являются факторами, обуславливающими данный выбор;

Ø это - человек оценивающий, сравнивающий между собой альтернативы выбора;

Ø это - человек утилитаристский, руководствующийся своими собственными интересами и оценивающий выбор по последствиям для себя в будущем;

Ø это - человек, действующий рационально и максимизирующий свою целевую функцию.

Однако для третьего тысячелетия характерно принципиальное изменение структуры общественного производства и места человека в данной системе. И связаны эти изменения с тем, что «экономический человек» - это еще и человек, опирающийся на информацию при выборе решения, которая в условиях изменяющейся среды становится дополнительным ограничением.

В информационном обществе природа фактически устраняется из рамок трудовой и повседневной жизни, а работа становится в первую очередь взаимодействием человека с человеком, а уже затем - с созданной им средой. На передний план выдвинулись такие свойства человека, которые недоступны машинам - умение концептуально мыслить и работать с нечеткими категориями, способность генерировать идеи, анализировать и т.п. А точнее будет сказать, что в инновационной экономике главная роль принадлежит личности со всеми вытекающими отсюда последствиями и для управления, и для стимулирования, и для образовательного процесса. Личность становится важнее организации, возникает новый тип работника, в связи с чем в развитых странах происходит трансформация практически всех социальных, внутрифирменных, организационных и иных структур. Довольно явно начинает просматриваться тенденция расслоения общества по уровню образования.

Любой капитал подвержен износу, обесцениванию, человеческий - не исключение. Особенно быстро обесценивание человеческого капитала происходит в настоящее время в связи с ускорением темпов НТП. Перелом произошел в 60-е гг. благодаря НТР, когда наука стала предметом прагматичного интереса среднего человека, а научно-исследовательские работы стали одним из главных элементов корпоративных и государственных стратегий экономического развития. В период индустриализации внедрение новых технологий и товаров происходило примерно один раз в 20-30 лет, во второй половине XX века средний жизненный цикл продукта или технологии сжался до 5-7 лет, а в ряде сфер и отраслей - до 2-3 [64, с.203].

Предполагается, в частности, что в 2007г. не менее 90% информации, необходимой человеку для выполнения своих трудовых функций, может быть получено только после 1987г. [35, с.23] Иными словами, львиная доля накопленной до 1987г. человеком информации к концу первого десятилетия нового века окажется невостребованной, ненужной, во всяком случае, в трудовом процессе.

Так, уже сегодня при отборе сотрудников творческого склада учитываются следующие поведенческие характеристики [9, с.201]:

- Ø индекс интеллекта,
- Ø профессиональная компетентность (глубокое понимание процессов, лежащих в основе вновь создаваемых технологических решений, достигаемое, как правило, годами напряженной учебы и личным опытом работы, одно из необходимых условий всякой попытки найти нетривиальное решение сколь угодно сложной проблемы),
- Ø нешаблонность действий (понимается как устойчивая неспособность сотрудника в различных производственных ситуациях

действовать общепринятым способом),

Ø самоидентификация (человек с творческим складом характера, как правило, осознает свои способности и имеет высокие профессиональные и материальные притязания).

В инновационную эпоху к ним добавляются специфические характеристики:

Ø обладание навыками концептуального мышления;
Ø готовность к переменам;
Ø высокая работоспособность и адекватное понимание перспектив развития;

Ø готовность концентрироваться в короткие сроки ради достижения целей,

Ø готовность к работе с нечеткими границами и размыванием функций, и множественностью путей решения.

Способность человека лавировать в море быстроменяющейся информации, его способность обрабатывать с помощью вычислительной техники огромные массивы информации и принимать на их основе стратегические решения по-новому ставят проблему соотношения развития человека и средств производства в пользу человека. Повышается значимость творческой составляющей его способности к труду.

В силу этого внутренняя самооценка человека, проявляющаяся в его творчестве, в экономике третьего тысячелетия приобретает решающее значение, не имея внешних пространственно-временных ограничений. Ограничения заложены только внутри каждого конкретного индивида. И именно здесь заложено основное противоречие модели современного человека - человека как экономического социумного существа и человека как неэкономического и несоциумного существа одновременно [100, с.104].

В модели «экономического» человека его целевая установка достигается в ходе рациональной деятельности, направленной на максимизацию материального результата этой деятельности, используемого в текущем потреблении и передаваемого по наследству в будущем потреблении. Потребности человека осязаемы и соизмеримы, то есть по своей природе они - материальны. И то, что человек вошел в третье тысячелетие, живя в информационном обществе, не меняет существа дела.

Сама информация стала рассматриваться в экономической литературе не только в качестве связующего звена в международном разделении труда, но и как продукт и предмет труда, причем как продукт скоропортящийся, который необходимо постоянно совершенствовать для достижения целевой установки - максимизации прибыли. Однако именно переход с индустриальной на более высокую стадию развития меняет подход к человеку.

В неоклассическом подходе к анализу «экономического человека» это нашло отражение в модели RREEMM (Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man - Испытывающий ограничения, Изобретательный, Имеющий ожидания, Оценивающий, Максимизирующий Человек). Но и неоклассическая парадигма становится узкой методологической базой для исследования человеческого капитала и места, и роли человека в современной экономике [101 с.11].

В альтернативных моделях основной акцент ставится на мотивах поведения человека. К ним относятся модели человека ADON (Альтернативный, Дезинтегрирующий, Порождающий, Благородный человек) и SRSM - модель социологического человека [102, с.84].

Одним из самых существенных и наименее изученных социальных явлений, отмечаемых Олвином Тоффлером как важнейший психологический фактор, нарушающий душевное равновесие современного человека, является нарастание ускорения. Человеку предстоит изыскать совершенно новые способы сохранения жизненной устойчивости, потому что «прежние его устойчивые религиозные, национальные, общинные, семейные и профессиональные трещины ныне под ураганным напором ускоряющегося темпа перемен» [103, с. 231]. По его словам, 2 - 3 % мирового населения - это граждане супериндустриального общества. Специфическое их отличие состоит в том, что они уже включились в новый ускоренный темп жизни. Они «живут быстрее», чем окружающие. Такая ситуация получила название «эффекта Красной королевы»¹. Однако нарастающий темп жизни вступает в определенные противоречия со способностью человека к адаптации.

В. Иноземцев считает, что человечество вступило в качественно новый период развития цивилизации, где его субъектом становится уже не социум как таковой, не общность людей, спаянных однопорядковыми интересами, а совокупность индивидуумов, каждый из которых неповторим не только в своих действиях и поступках, но и в мотивах. Согласие с самим собой, осознание внутренней свободы уже сейчас становятся основными движущими силами прогресса [3, с.173]. Эти выводы сделаны им на основе разграничения различных видов деятельности человека (work) и противопоставления двух его форм - труда (labour) и творчества (creative). Первое (labour) присуще человеку экономическому и определяется специфическими характеристиками:

- Ø необходимостью;
- Ø материальными потребностями;
- Ø противостоянием Природе;
- Ø однопорядковыми, но противоположными интересами;

¹ Персонаж из книги Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес», которая говорила: «Здесь, чтобы остаться на прежнем месте, надо бежать изо всех сил».

- ∅ двумерным пространством;
- ∅ экономическими законами.

Второе, то есть творчество (creative), присуще человеку неэкономическому и определяется другими характеристиками:

- ∅ внутренней потребностью;
- ∅ гармонией с Природой;
- ∅ нематериальными потребностями;
- ∅ многомерным пространством;
- ∅ неэкономическими законами.

Однако, понимая творчество как внутреннюю по своим мотивам рациональную активность, В. Иноземцев утверждает, что определить деятельность как труд или творчество может только сам ее субъект [3, с.220]. Личность сама задает не только степень своего совершенствования и средства его достижения, но и само понимание того или иного направления развития личности как отвечающего ее потребностям.

Показательной в плане отражения различий между инстинктивной деятельностью, трудом и творчеством является таблица 2.2 [3, с.222].

Таблица 2.2 Различия между инстинктивной деятельностью, трудом и творчеством

	Инстинктивная деятельность	Труд	Творчество
Побудительные мотивы деятельности	внутренние	внешние	внутренние
Характер деятельности	неосознанный	осознанный	осознанный
Тип деятельности	биологический процесс	технологический процесс	самореализация личности
Содержание деятельности структуры	воспроизводство природы	воспроизводство социальной структуры	воспроизводство творческой личности
Тип полученного материального продукта	неотчуждаемый и невозпроизводимый	отчуждаемый и воспроизводимый	отчуждаемый и невозпроизводимый
Взаимоотношения между человеком и природой	человек как часть природы	человек противопоставлен природе	человек как воплощение природы

По мере становления инновационной экономики общество отходит от ориентации на количественный рост. Обусловлено это тем, что по мере насыщения традиционных материальных потребностей индивида растет уровень его квалификации, все большее место в его жизнедеятельности начинают занимать «нетрадиционные» потребности. Это, с одной стороны, проявляется в том, что, становясь, все более сложным, наукоемким, производство предъявляет повышенные требования к работнику, к уровню его квалификации, а впоследствии и культуры. С другой стороны, повышая уровень своей культуры, индивид начинает предъявлять повышенные требования вначале к условиям труда, затем к условиям окружающей его среды в целом. Неизбежной становится социальная переориентация экономики. В ее ходе смена потребностей ведет к смене интересов, в которой во все большей степени возрастает доля внеэкономической (личностной) составляющей. Смысл этого явления таков. Рабочая сила перестает выступать лишь в роли «обслуживающего» экономического рост фактора. По мере изменения «качества» индивида все большая совокупность формирующих это «качество» внеэкономических характеристик (образование, здоровье и прочие) интегрируется, превращаясь в своеобразный, но вполне реальный «капитал». А поскольку величина этого «капитала» непосредственно влияет на характер общественного воспроизводства, следовательно, и в структуре общественного богатства не может не происходить увеличение доли его внеэкономической составляющей. Генезис данного превращения представлен на рис. 2.3 [100 с.64].

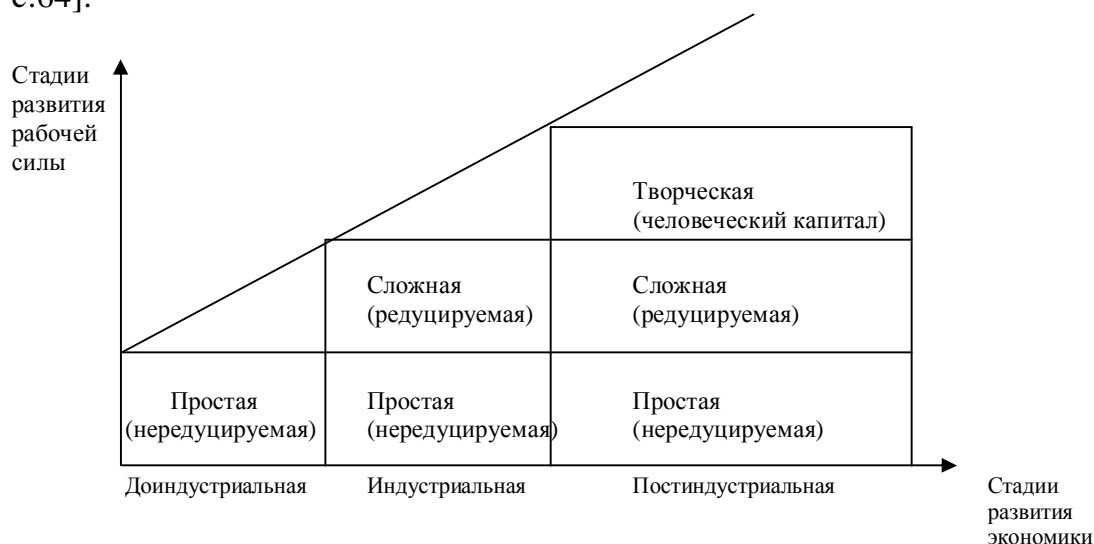


Рисунок 2.3.

Таким образом, повышение «качества» индивида становится тождественным процессу накопления общественного богатства. Создается основа формирования новой, индивидуально-общественной системы интересов, в рамках которой увеличение доли личностной составляющей в структуре

общественного богатства становится одновременно и условием, и конечной целью самого накопления. В итоге общественное богатство приобретает духовную форму своей реализации. Следовательно, в круг потребностей индивида входит интегральная совокупность условий его жизнедеятельности в целом. По мере повышения «качества» индивида государство оказывается вынужденным подчиняться личному, а, в конечном счете, общественному интересу.

Учитывая быстрое развитие и смену технологий в мировом хозяйстве, на смену должно прийти так называемое "инновационное" обучение, отличительными признаками которого являются следующие характеристики. Во-первых, вместо простого приспособления обучение должно ориентировать человека на сознательный выбор альтернатив. Например, научное исследование должно быть направлено на познание того, что *должно быть* и что *необходимо*, не того, что *может быть* и что *возможно*. Такой подход способствует развитию воображения, делает акцент на потенциальные будущие трудности и в гораздо меньшей степени ориентирует на прошлый опыт. Вторая особенность заключается в признании и реализации *принципа участия*, согласно которому каждый отдельный человек учится принимать активное участие в разработке важнейших решений на любом уровне. [104, с.31].

Знания и навыки, которые мы получаем в детстве и юности, более не гарантируют успеха на всю оставшуюся жизнь. Новая модель образования — образование в течение всей жизни. Концепция "образование длиною в жизнь" выделяет временной фактор непрерывного образования. Те базовые навыки, которые человек получает в молодости, служат его основой. В инновационном обществе необходимы новые знания и навыки, и их список постоянно меняется. Итоговые документы Лиссабонского саммита Европейского совета относят к таким навыкам компьютерную грамотность, иностранные языки, технологическую культуру, предпринимательство и социальные навыки [105].

Содержательно и функционально они переплетаются и перекрывают друг друга. Некоторые из этих навыков (например, компьютерная грамотность) совершенно новые, в то время как другие (иностраный язык) приобретают новую значимость. Социальные навыки — такие, как уверенность в себе, ответственность за свою судьбу, умение рисковать, также становятся все более важными в современном мире. Приобретение этих умений чрезвычайно важно, но не менее важно и их постоянное обновление. Необходимы личная мотивация к учению и появление новых разнообразных образовательных ресурсов.

Для того чтобы выполнить свою миссию, образование само нуждается в модернизации, в содержательном и структурном обновлении. Ключевыми для сегодняшнего образования всех ступеней являются две группы вопросов [106, с.109]:

Ø соответствие содержания образования требованиям современного динамичного мира и рыночной экономике;

Ø обеспечение равных стартовых возможностей через равенство доступа к качественному образованию всех уровней.

Довольно явно начинает просматриваться тенденция расслоения общества по уровню образования.

Таблица 2.3 Критериальная характеристика индустриальной и инновационной экономики

Критерий	Индустриальная экономика	Инновационная экономика
Лидерство	Вертикальное	Распределенное: уполномочивание подчиненных и самолидерство
Характеристики рабочей силы	В основном мужчины, высокая доля полуобученных и необученных	Равноправие полов; высокая доля работников с высшим образованием
Умения	Узкая специализация, стандартизация	Широкая специализация, гибкость
Требования к образованию	Сертификат или диплом	Непрерывное обучение: вопрос не в том, что ты знаешь, а как быстро ты умеешь узнавать новое
Отношения менеджера и подчиненных	Конфронтация	Сотрудничество, командная работа
Занятость	Стабильная	Подвержена влияниям рыночных возможностей и факторов риска
Сотрудники рассматриваются как:	Затраты	Инвестиции

Источник: собственная разработка

Успех любого субъекта - будь то отдельный человек, фирма или целое государство - в настоящее время стал в значительной степени определяться тем, сколько усилий было им потрачено на накопление и обновление знаний. Готовность к обучению в течение всей жизни стала одним из главных условий успешной адаптации человека к постоянным изменениям в деловой жизни.

Нормы устаревания профессий в последнем десятилетии XX века в промышленно развитых странах составляют не более 8 лет, по ряду профессий - 5, т.е. ежегодно обесценивается 20-30% знаний каждого специалиста [16,

с.107]. Известно, в частности, что университетские библиотеки США не содержат учебников старше 2 лет издания, что в медицинском образовании монографии, изданные 5 лет назад, считаются безнадежно устаревшими. Все это означает, что человек должен быть вечным студентом, а система образования должна строиться на принципе непрерывности. Система непрерывного образования подразумевает, что вначале человек получает базовое образование, а затем в течение всей своей профессиональной деятельности - дополнительное, продолжительность, частота и сфера которого определяются конкретными объективными и субъективными факторами. При этом базовое образование дает человеку фундаментальные знания по всем основным наукам, а дополнительное позволяет быть в курсе всех последних достижений в области профессиональных интересов.

По мере продвижения к инновационной экономике меняется и наше понимание того, что такое образование и учение. В целом можно сказать, что процесс преподавания и учения, несмотря на все перемены в обществе, не меняется уже, по меньшей мере, полвека. Образовательные системы должны уметь гибко адаптироваться к современным условиям. Для решения этих проблем необходимо не только повысить квалификацию работников сферы образования, но и привлечь тех, кто эффективно решает подобные вопросы в общественных организациях или в профессиональной среде. Профессия учителя (и особенно преподавателя) в целом меняет свое изначальное содержание. Учителя становятся во все большей степени консультантами, наставниками и посредниками, чья задача — помочь учащемуся самому сформировать свое образование и осознать свою личную ответственность за это. А, следовательно, должны меняться и методы обучения — как в формальной, так и в неформальной системе образования. Необходима модификация институтов образования. Переход от восприятия образования как "социальной сферы" или "непроизводственной сферы", экономика которой представлена затратами, — к модели образования как сферы производства, создания решающего элемента капитала. Соответственно инвестиции в образование должны рассматриваться как инвестиции в другие элементы инфраструктуры [107 с.30].

Критерий полезности университетов — не трансляция знания, а вовлечение возрастающих групп обучающихся в процесс создания нового знания.

Развертывание революции в образовании подготавливает широкие слои населения к восприятию креативных ценностей. Но для того, чтобы труд как форма деятельности превратится в творчество необходимо [3, с.245]:

Ø повышение благосостояния большинства членов общества и обеспечение условий восприятия человеком постматериалистических ценностей и неэкономической мотивации;

Ø развитие социальной и политической систем в направлении обеспечения все большей свободы самовыражения личности;

Ø распространение информации среди все более широкого круга людей.

К постматериалистическим ценностям при этом относятся: творчество, автономность, отсутствие контроля, приоритет самовыражения перед социальным статусом, поиск внутреннего удовлетворения, стремление к новому опыту, тяготение к общности, принятие участия в процессе выработки решения, жажда поиска, близость к природе, совершенствование самого себя и внутренний рост [108 p.60-61].

В инновационном обществе структура творческих производительных сил человека актуализируется все в большей степени в форме человеческих ресурсов. В инновационном обществе человек представляет собой не просто «экономического человека», под которым понимается комплекс экономических функций и ролей, определяющих рациональное поведение человека в экономике индустриального типа, а многогранную человеческую личность как решающий фактор и главный ресурс общества с экономикой инновационного типа.

Когда традиционные ресурсы и источники близки к исчерпанию, экономический рост все в большей мере обеспечивается за счет использования инновационных ресурсов, главным носителем последних, наряду с вещественными факторами, становится и человек, обладающий высоким уровнем образовательной, научной и специальной подготовки. В силу этого в современных условиях возрастает роль высокообразованной личности, способной не только воспринимать ранее накопленное знание, но и обобщать, анализировать, создавать новое в виде передовых научных идей, информационных технологий, услуг и продуктов. [5, с.497-519]

Сегодня в развитых странах ускоренно формируется инновационная экономика, позволяющая более половины ВВП формировать за счет наукоемкой продукции и услуг. Инновационная экономика постиндустриального общества отличается от предшествующих общественных формаций по нескольким признакам. [109, с.168]. На стадии развития инновационной экономики объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой обществом стоимости. Этот процесс идет тремя путями. Первый путь - интеллектуализация используемых технологий, обеспечивая резкое повышение производительности труда. Второй путь - это рост наукоемкости самих товаров и услуг. Третий путь -

доминирование на рынке собственно интеллектуальных товаров и услуг. Интеллектуальные продукты и услуги занимают все более значительное место на международных рынках.

Человечество в начале XXI выходит на очередную волну НТП, которая в ближайшие 25-30 лет приведет к кардинальной и принципиальной схеме технологии производства и установлению нового технологического уклада. Этот технологический уклад будет базироваться на формировании интегрированных научно-инновационных систем и обеспечит качественное преобразование производительных сил, резкий рост производительности труда [2].

В современных условиях комплекс производительных способностей и потребностей человека формируется в форме человеческого капитала, который превращается в комплекс творческих инновационных способностей и потребностей, характерных для инновационной стадии развития общества и функционирует в форме инновационных ресурсов. Человеческие инновационные ресурсы это адекватная инновационной стадии развития общества форма выражения сущностных творческих сил человека, включенных в систему инновационной экономики в качестве главного фактора, обеспечивающего высокий динамизм и качество социального и экономического прогресса общества.

В соответствии с таким подходом человек выступает в инновационной экономике не только как средство, но и как конечная цель, как результирующий итог социальной и экономической сфер общественного развития. Социально-экономический прогресс — это прогресс для человека, движение человека к своей высшей исторической цели - свободной, творческой реализации [110, с.101].

В инновационной экономике, труд все в большей степени становится интеллектуальным, творческим трудом. В такой деятельности реализуются все ее внутренние побудительные мотивы. Главным здесь является совершенствование человеческих способностей, саморазвитие и самореализация личности, так как стирается грань между рабочим и свободным временем, затратами и результатами. Такая деятельность индивидуальна как по результатам, так и по мотивации. Однако определяющим мотивом для большинства людей выступает саморазвитие и самореализация их личности. Естественно такой труд требует огромного накопления знаний, информации, многолетней отдачи всех сил своему делу. Его цель, в отличие от физического труда, принципиально меняется, ею становится инновация. [83]

Потребности и способности как составляющие человеческого капитала одновременно выступают как средства (экономические ресурсы), так и цели (конечные результаты) развития инновационной экономики. Поэтому

принципиально новый подход к трактовке цели и главной проблемы инновационной экономики можно свести к следующим положениям [39, с.15-16].

1. В инновационной экономике удовлетворение потребностей является не только целью (и результатом), но и средством (экономическим ресурсом), а реализация человеческих способностей - не только средством (экономическим ресурсом), но и целью (и результатом) ее функционирования. Реализация способностей индивида одновременно означает здесь возвышение потребностей, а удовлетворение потребностей - возвышение способностей.

2. В инновационной экономике происходит все ускоряющаяся смена потребностей и способностей, способов производства и потребления. Удовлетворение потребностей в инновационной экономике обуславливает:

а) повышение степени реализации существующих способностей или прирост дополнительных способностей;

б) возникновение новых способностей.

Реализация производительных способностей обуславливает:

а) повышение степени удовлетворения существующих стандартных потребностей или прирост дополнительных потребностей;

б) возникновение новых потребностей.

3. Наиболее существенной особенностью современного инновационного процесса выступает формирование нового механизма мотивации деятельности. Если в рамках производящего хозяйства доминирующими являются утилитарные мотивы и стимулы, основанные на необходимости удовлетворения материальных потребностей (их и сегодня трудно переоценить), то в инновационной экономике формируются надутилитарные мотивы деятельности, вытекающие из стремления человека к самореализации, происходит изменение системы ценностей в направлении доминирования в ней целей совершенствования собственной личности.

С этой точки зрения под инновационной экономикой понимают экономику, в которой преобладает принципиально иной способ хозяйствования - инновационный, подчиняющий развитие всех отраслей и сфер. Суть этого принципа состоит в радикальном повороте, заключающемся в том, что главным источником различных инноваций начинают выступать наука и образование.

В соответствии с таким подходом разработаны современные системы подготовки и переподготовки кадров, которые включают в себя два основных момента. Первый - это усиление творческого элемента в обучении, формирование творческой личности как главного ресурса экономического роста. Обучающийся выступает здесь не как пассивный субъект, который должен усвоить определенный объем информации, а как активный субъект развития своих способностей. Второй это расходы на подготовку и

переподготовку кадров рассматриваются не в качестве традиционного элемента издержек производства, а как долговременные инвестиции. [111, с.114]. Данные системы направлены на то, что приоритет в инновационной экономике отдается накоплению нематериальной, интеллектуальной собственности. Последняя рассматривается в данном случае в качестве основного фактора создания и освоения высоких технологий.

В инновационном обществе носители человеческого капитала получают доходы, обусловленные не только затратами труда, но и использованием интеллектуальных способностей, т.е. доходы как форма экономической реализации интеллектуальной собственности. В интеллектоемком типе экономики развитых стран заработная плата продолжает оставаться основным источником доходов населения. Однако в ее структуре возрастает доля различных выплат, гонораров, премий, рентных доходов. Инновационная экономика оттесняет проблему имущественной собственности в традиционном ее понимании и выводит на первый план интеллектуальную собственность.

С переходом к инновационной экономике возникает новая форма богатства, трансформирующая всю его структуру. Качество человеческого капитала и степень его вовлеченности в общественное производство оказывают непосредственное воздействие на уровень национального богатства. Объем и структура национального богатства являются одной из основных характеристик развития общества, определяющих экономическую мощь страны.

Сотрудники Всемирного банка Дж. Диксон и К. Гамильтон предприняли попытку определить структуру богатства, приходящегося на одного человека в различных регионах мира (таблица 2.4). При этом подход к определению самого понятия богатство отличается от традиционного. Оно складывается, по мнению авторов, из человеческих ресурсов, производственных активов и природных ресурсов.

Таблица 2.4 - Размеры и структура национального богатства

Страны и регионы	Все богатство	Человеческие ресурсы	Производственные активы	Природные ресурсы	% от всего богатства		
					Человеческие ресурсы	Производственные активы	Природные ресурсы
	долларов на душу населения						
Северная Америка	325274	247892	61953	15429	76	19	5
Япония, Австралия, Новая Зеландия	302389	205156	89786	7447	68	30	2
Западная Европа	236164	175570	54990	5604	74	23	3
Средний Восток	146243	55898	27304	63041	38	19	43
Южная Америка	94086	69548	15872	8666	74	17	7
Восточная Европа и Центральная Азия	62500	30530	22256	9714	49	37	14
Северная Африка	54185	37034	14348	2803	68	26	6
Центральная Америка	51612	40628	7801	3182	79	15	6
Карибский бассейн	47338	32429	9863	5046	68	21	11
Западная Азия	46076	35207	7220	3649	76	16	8
Западная и южная Африка	29863	19526	7345	2992	65	25	10
Западная Африка	22036	13231	4097	4708	60	19	21
Южная Азия		21704	13959	4123	17	64	19

Источник: Dixon J., Hamilton., 1996, p. 34

В целом можно сказать, что в инновационной экономике ведущим направлением развития общественного воспроизводства является качественное улучшение воспроизводства человеческого капитала, а не воспроизводство и накопление материальных составляющих общественного богатства.

Структура богатства на начало XXI века выглядит следующим образом:

Таблица 2.5 Структура богатства государств на начало XXI века

Страны	Национальное богатство		Структура национального богатства, в %		
	общий объем, трлн.долл	на душу населения, тыс.долл.	человечески й потенциал	природные ресурсы	воспроизводимы е ресурсы
Мировой итог	530	90	67	16	17
Страны «семерки» и ЕС	275	360	78	4	18
Страны ОПЕК	195	195	47	37	16
Прочие	100	30	65	15	20

Источник: Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. - М.: Издательство «Экзамен», 2004. - С.72.

Такая трансформация общества приводит к тому, что труд начинает выступать в форме человеческого капитала. А сам человеческий капитал становится основным фактором инновационного развития экономики и социально-экономического развития страны.

ГЛАВА 3

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

3.1 Институциональные условия воспроизводства человеческого капитала в инновационной экономике

В процессе деятельности человек не изолирован от влияния факторов социального окружения, он встроен в социокультурную среду и связан с обществом, что ставит перед исследователями важный вопрос о роли институтов в поведении человека. Только при наличии соответствующего комплекса институтов производительные способности человека становятся капиталом. И именно институциональный подход позволяет более точно очертить круг факторов, оказывающих реальное влияние на процессы воспроизводства человеческого капитала. На основании такого подхода могут быть получены более реалистичные результаты анализа состояния и динамики человеческого капитала.

В классической экономической теории под воспроизводством понималась последовательная смена фаз движения и форм стоимости товара. Производство-обмен-распределение-потребление как фазы преобразования вещественной формы продукта труда характеризуют жизненный цикл материального производства [90, с.130]. Специфика природы и роли человеческого капитала более многообразна. Так, В.Т. Смирнов пишет: «Скорее по аналогии с воспроизводством человеческого капитала можно объяснить воспроизводство физического капитала и воспроизводство материальных благ, особенно динамические аспекты движения, освоение инноваций, колебательные движения рыночной конъюнктуры. Необходимо искать новые методологические подходы и принципы описания воспроизводства человеческого капитала в современной экономике» [90, с.130-131]. И далее он выделяет основные принципы исследования особенностей движения человеческого капитала [90, с.131]:

1. Человеческий капитал формируется конкретным человеком и неотделим от живой человеческой личности. Обособляться и отчуждаться могут лишь продукты умственного и физического труда, а не способности и потребности самого человека. Значит, воспроизводство человеческого капитала неразрывно связано с самой жизнедеятельностью человека, с фазами личной жизни.

2. Здоровье, знания, способности, опыт, культура накапливаются и выступают как определенный запас или потенциал, требующий сохранения и воспроизводства. Необходима количественная оценка интенсивности пределов, динамики каждого элемента человеческого капитала.

3. В движении человеческого капитала явно выделяются два периода - процесс формирования или инвестиционный период и процесс воспроизводства в период производительного использования человеческого капитала или период

активной трудовой деятельности.

4. Воспроизводство человеческого капитала может быть простым и расширенным с накоплением потенциала производительных способностей. Хотя возможна и деградация созидательного потенциала личности, например, в периоды безработицы или социальных неурядиц.

5. Цикличность движения человеческого капитала, включая жизненные циклы воспроизводства здоровья, знаний, навыков, профессий и специальностей, научных открытий и инноваций.

6. Высокая инвестиционная емкость формирования и накопления человеческого капитала с учетом длительности инвестиционного цикла в 16-25 лет.

7. Эффективность или отдача инвестиций в человеческий капитал зависит как от отрасли и предприятия, в которой он используется, так и от личных мотиваций и ответственности человека. Субъективные и объективные факторы определяют сроки использования, экономический и социальный эффекты оборота человеческого капитала.

8. Необходимо учитывать особенности формирования, накопления и воспроизводства индивидуального, фирменного и совокупного (национального) человеческого капитала, конкретных условий их использования.

Выделяют два направления исследования процессов формирования и накопления человеческого капитала. Представители обоих направлений придерживаются постулата, в соответствии с которым человеческий капитал формируется в результате инвестиций. Тем не менее, относительно того, какие вложения можно отнести к инвестициям в человеческий капитал, а какие - нет, единого мнения не существует. Экономисты первого направления относят к инвестициям все вложения, способствующие формированию экономически необходимых знаний, качеств, свойств, навыков (Г. Беккер, Дж. Кендрик и др.). По мнению ученых второго направления (Т. Шульц и др.), формирование и накопление человеческого капитала происходит в результате инвестиций в образование и формирование квалификации, т.е. в знания, умения и навыки, необходимые для осуществления процесса производства.

Процесс инвестирования в человеческий капитал происходит на трех уровнях:

- Ø домохозяйства (семьи);
- Ø фирма;
- Ø государство.

Субъектно-объектные отношения в данном случае выглядят следующим образом:



Рис. 3.1. Субъекты и объекты инвестирования в человеческий капитал
(Источник: разработка автора)

В соответствии с теорией человеческого капитала, инвестиции в него должны быть экономическими выгодными для индивида, фирмы, общества. Такие выгоды могут принимать форму дополнительного заработка, роста производительности или экономического роста.

Ожидаемая отдача от инвестиций в человеческий капитал заключается в увеличении объема выгод, получаемых индивидом на протяжении жизни, причем эти выгоды могут принимать как денежную, так и неденежную форму. Сразу стоит оговориться, что все приращения в доходах нельзя относить на счет инвестиций в человеческий капитал, так как они могут быть результатом природных способностей и личных свойств человека.

Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от прочих форм вложений:

- ∅ 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 объем 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 возрасти, 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.

При анализе результатов от инвестиций в большинстве случаев делается акцент на производственном эффекте, при этом за скобками остается потребительская ценность – удовольствие, получаемое индивидом от освоения новых знаний, владение статусом образованного человека и т. д. В связи с этим мы предлагаем выделять следующие результаты от инвестиций в человеческий капитал:

1. Приносящие производственный эффект (измеряются количественно):

Ø рост производительности труда (способность производить товары и услуги в больших объемах и (или) лучшего качества);

Ø возможность получать более высокие доходы.

2. Приносящие потребительские эффекты (неденежные):

Ø рациональное расходование средств семейного бюджета, получение вследствие этого финансовых доходов;

Ø возможность морального наслаждения от своей жизнедеятельности и т.п.

Человеческий капитал, как и физический подвержен износу – устаревание знаний, деградация способностей, слабость здоровья и т.д. Поэтому необходимо не только формирование, но и воспроизводство человеческого капитала.

Процесс воспроизводства человеческого капитала имеет циклический характер, постоянно повторяющийся и возобновляющийся в каждом новом цикле на качественно новом уровне. Особенности движения индивидуального человеческого капитала изобразим в виде следующей модели (рис.3.2).

Необходимо сразу отметить, что содержание процессов формирования и накопления не сводится только к вложению средств, а подразумевает осознанную, целенаправленную деятельность носителя человеческого капитала, домохозяйств, фирм, государства.

Итак, на первом этапе движения происходит процесс инвестирования как материальных, так и нематериальных средств в формирование и накопление человеческого капитала. Субъектом инвестирования на данном этапе выступает семья и государство. Второй этап характеризуется процессом непосредственного формирования и в дальнейшем накопления пока еще потенциального человеческого капитала, инвестирование осуществляется на уровне всей структурных элементов (в капитал здоровья, трудовой капитал, интеллектуальный капитал, организационно-предпринимательский капитал, культурно-нравственный капитал). Третий этап подразумевает использование

человеческого капитала в общественном производстве и потреблении, тем самым, преобразуя его в реальную

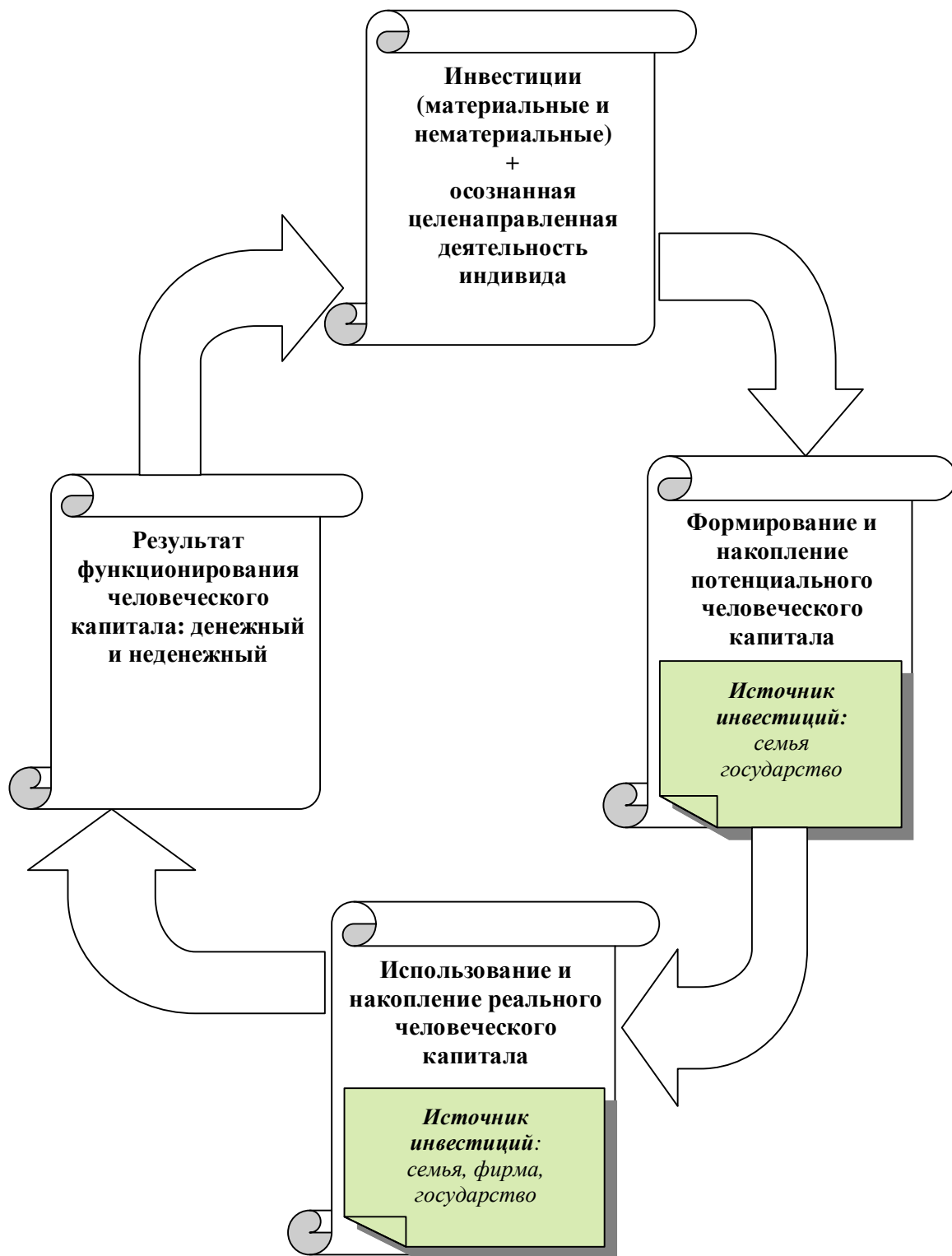


Рис 3.2 Модель воспроизводства человеческого капитала
(Источник: разработка автора)

форму. Нужно сказать, что процесс использования и накопления реального человеческого капитала происходит одновременно. Четвертый этап представляет собой результат функционирования реального человеческого капитала и выражается в двух формах: денежной и неденежной. В свою очередь, часть денежного дохода включается в следующий цикл воспроизводства как материальная составляющая инвестиционных вложений. Полученные неденежные выгоды представляют собой единый процесс потребления и инвестирования (поскольку и при потреблении, и при инвестировании остаются с носителем человеческого капитала) и выступают в дальнейшем в виде нематериальной компоненты инвестиций.

Взаимобъединение, взаимосвязь и взаимопереплетение в едином процессе всей совокупности оборотов индивидуальных человеческих капиталов представляет собой общий оборот совокупного человеческого капитала [82, с.63-81; 78, с.57-67].

Человеческий капитал отличен от физического капитала тем, что он не отделен от живой личности, а, следовательно, его воспроизводство в значительной степени зависит не только от экономических, но и от социальных процессов, и, прежде всего, от системы экономических отношений, в рамках которых и осуществляется это воспроизводство.

Воспроизводство человеческого капитала рассматривается в узком и широком смысле слова [112, с.38]. В узком смысле, его воспроизводство можно рассматривать как воспроизводство потенциальных способностей человека приносить доход. Однако, для более глубокого раскрытия данной экономической категории, выявления ее роли и особенностей в формировании инновационной экономики, определения закономерностей развития человеческого капитала необходим более широкий подход в ее понимании. В широком смысле – воспроизводство человеческого капитала есть воспроизводство самого человека как носителя экономически значимых качеств и способностей [112, с.39]. С нашей точки зрения, воспроизводство человеческого капитала не отделимо от области *социального*, оно является составной частью *социального*. Поэтому выделение только экономически значимых качеств и способностей в должной мере не раскрывает содержание категории. Исходя из этого, мы предлагаем под воспроизводством человеческого капитала понимать воспроизводство человека как носителя значимых социально-экономических качеств и способностей.

Человек, будучи существом социальным, формирует свои производительные способности на основе прошлого опыта старших поколений и при непосредственном воздействии других людей. Значительное место данной проблеме отведено в экономической теории К. Маркса. В его теории общественного воспроизводства достаточно подробно рассматривались

проблемы воспроизводства рабочей силы. Однако, эта теория «оставляла за скобками анализа» формирование качественных характеристик человека с точки зрения их капитальной природы.

Необходимо различать простое воспроизводство человеческого капитала и элементов его структуры, при котором процесс его производства возобновляется с неизменными качественными и количественными характеристиками, и расширенное. При последнем, воспроизводство человеческого капитала осуществляется на основе развития его качественных и количественных характеристик. Оно может осуществляться экстенсивным или интенсивным путями. Экстенсивный путь развития человеческого капитала, наблюдается в том случае, когда объем его увеличивается, главным образом, за счет количественных факторов роста при неизменной характеристике их качественных параметров. Интенсивный же тип воспроизводства человеческого капитала представляет собой тип увеличения объемов воспроизводства преимущественно за счет качественных факторов производства.

Если же производство человеческого капитала не обеспечивает воспроизводства его количественных и качественных параметров, можно говорить о суженном характере воспроизводства человеческого капитала или его элементов.

Институциональный подход к формированию человеческого капитала подразумевает рассмотрение его в неразрывной связи с трансформационными процессами, постоянно протекающими во времени в институциональной среде.

Для анализа и объяснения влияния институциональных условий на воспроизводство человеческого капитала необходимо уточнить категории, которыми будем оперировать далее.

«Старые» институционалисты, являясь последователями Т. Веблена, под институтами понимают привычки и стереотипы мышления, которые возникают на базе инстинктов и простейших потребностей [113, p.389]. Наиболее прочные и устойчивые институты, подтвердившие в ходе воспроизводства свою состоятельность и целесообразность, фиксируются в культурных традициях, неформальных нормах, в писаном праве. Они формируют основу социальных организаций, влияющих на экономические процессы. При определении сущности института Т.Веблен исходил из двух видов явлений, оказывающих воздействие на поведение людей. С одной стороны, институты - это «привычные способы реагирования на стимулы, которые создаются изменяющимися обстоятельствами», с другой - институты - это «особые способы существования общества, которые образуют особую систему общественных отношений»[113, p.394]. Первые проявляются в качестве определенного набора неформальных правил, включающих обычаи, традиции, навыки, вторые выступают в виде формальных составляющих, в число которых

входят система учреждений (рынки, фирмы, банки) и система правовых норм (законы, указы, постановления, инструкции и т.д.).

Институты постоянно претерпевают изменения, время от времени они распадаются, на смену им приходят другие. Источник эволюции институтов заключен, по мнению Т. Веблена, во внутренне присущем человеку «праздном любопытстве» - природной склонности людей к творческой деятельности как самоцели [113, р. 389]. Согласно его теории, социальный и научно-технический прогресс общества, в конечном счете, обусловлен именно этим феноменом.

Неоинституциональное направление по-другому рассматривают понятие институты, трактуя их как нормы экономического поведения, возникающие непосредственно из взаимодействия индивидов. Они образуют рамки, ограничения для деятельности человека. Д. Норт определяет институты как формальные правила, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности, определенные характеристики принуждения к их выполнению, воплощенные в правовых нормах, традициях, неформальных правилах, культурных стереотипах. Особенно важен механизм обеспечения действенности институциональной системы. Степень соответствия достижения целей, стоящих перед институциональной системой, и решений индивидумов зависит от эффективности принуждения. Принуждение, отмечает Д. Норт [114, с.42], осуществляется через внутренние ограничения индивидуума, страх перед наказанием за нарушение соответствующих норм, через государственное насилие и общественные санкции. Из этого следует, что в реализации принуждения участвуют формальные и неформальные институты.

В современной литературе нет единой точки зрения на определение сущности социально-экономических институтов, в рамках которых осуществляется воспроизводство человеческого капитала. Чаще всего данная категория рассматривается как социальный институт, но при ее определении авторы осуществляют свой анализ, используя разнопорядковые и разноуровневые основания. В качестве таких оснований довольно часто используют социально-организованные группы для совместной деятельности, выступающие самостоятельными социально-экономическими субъектами единую систему учреждений; формы деятельности людей и другое.[88, с.99].

Другими словами, институты отождествляются с организациями. Данный подход объясняется тем, что категория «организация» и «социально-экономический институт» тесно связаны и имеют общее основание. Этим основанием являются социально-экономические отношения, которые возникают в результате совместной, интегрированной деятельности людей. Однако, по мнению Солодухи П.В., наличие такого основания не означает что категории «социально-экономический институт» и «организация» тождественны. Любая организация, как совокупность индивидов, создается для

реализации какой-то одной или ряда целевых функций. Любая система социально-экономических отношений, возникающая между людьми в ходе их совместной деятельности, основана на использовании большого числа социально-экономических институтов, которые проявляются в разнообразных институциональных формах. В числе этих форм могут быть и различные организации. А. Шаститко пишет: «Если институты определяются как правила, то под организациями подразумеваются множество экономических агентов, обменивающихся друг с другом правами собственности и свобод. Иными словами, институты - это правила игры, а организации - игроки».[115, с.74]. В связи с этим, организации представляют из себя институциональные устройства. Институциональное устройство - организация, которая под воздействием системы правил и норм институционализируется и приобретает черты социально-экономического института.[88, с.109].

Кроме организаций в обществе имеют место и другие институциональные формы, которые могут выступать как институциональные инструменты. К институциональным инструментам можно отнести различного рода институциональные соглашения - договора между экономическими субъектами по поводу осуществления воспроизводства человеческого капитала.

Функционирование многообразных институциональных форм способствует формированию институциональной системы общества. Следовательно, основным объектом оптимизации процесса воспроизводства человеческого капитала следует признать не сами организации, а социально-экономические институты как нормы, правила и механизмы их реализации, изменяя и совершенствуя которые можно достигнуть желаемого результата.

В научной литературе имеются различные подходы к определению сущности и структуры институциональной системы. Их выбор зависит от понимания авторами категории социально-экономического института. Исследователей этой категории можно условно разделить на две группы. К числу первой группы относятся те, кто социально-экономические институты отождествляет с организациями, в рамках которых осуществляется любая экономическая деятельность. Так, Дж. Коммонс определяет институт как «коллективную деятельность, призванную контролировать индивидуальную деятельность» [116, р.69]. По его мнению, коллективная деятельность может быть либо неорганизованной, как, например, обычаи, либо организованной. Организованная деятельность осуществляется посредством предприятий, которые обладают общей целью, правилами внутреннего распорядка и руководством, уполномоченным издавать эти правила и обеспечивать их соблюдение. К таким предприятиям Дж. Коммонс относит семью, корпорацию, торговую ассоциацию, профессиональный союз, резервную систему, государство. «Наши «институты», — пишет он, - на самом деле суть

«действующие предприятия», а эти последние суть организации» [116, р. 34]. Исходя из этого, ученый рассматривает институциональную систему как целостное переплетение организаций, на вершине которой находится государство как высшая форма организации. Так как организации, а также внутренние правила их функционирования, сознательно создаются людьми, то, по его мнению, институциональная система представляет собой продукт преднамеренной человеческой деятельности, создаваемый для реализации социально-экономических задач, которые, по мнению руководства организации, являются приоритетными.

К другой группе можно отнести авторов, справедливо рассматривающих социально-экономические институты как нормы и правила, структурирующие взаимоотношения между людьми. Однако и среди них нет единой точки зрения на сущность и структуру институциональной системы, в рамках которой осуществляется воспроизводство человеческого капитала. В одних случаях данную систему рассматривают как совокупность важнейших политических и юридических законодательных актов, на основе которых осуществляется экономическая деятельность, называя при этом данную совокупность не институциональной системой, а институциональной средой. Так, А. Шаститко определяет институциональную среду как «совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения» [115, с.35]. В данном определении упор сделан на формальные правила, принимающих форму законодательных актов.

Некий синтез обеих этих позиций в анализе сущности институциональной системы предпринял Д. Норт.

Проводя различия между институтами и организациями, он, тем не менее, подчеркивает, что институциональная система включает в себя не только формальные и неформальные ограничения экономической деятельности, но и механизмы контроля над их соблюдением. По его мнению, экономическая деятельность «требует сложной институциональной системы формальных правил, неформальных ограничений и контроля, которые сообща дают возможность осуществления трансакций с низкими издержками» [114, с.44]

Наиболее продуктивно, на наш взгляд, будет использование категории в интерпретации П.В. Солодухи: институциональная система воспроизводства человеческого капитала - это сложная иерархическая взаимосвязь и взаимозависимость разнообразных социально-экономических институтов, институциональных устройств и инструментов, в рамках которых осуществляется формирование, развитие, использование и сохранение наиболее значимых свойств и качеств личности человека.

Таким образом, в дальнейшем нашем анализе используемые категории будут иметь следующее значение:

Институты - формальные правила, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности, определенные характеристики принуждения к их выполнению, воплощенные в правовых нормах, традициях, неформальных правилах, культурных стереотипах.

Институциональное устройство - организация, которая под воздействием системы правил и норм институционализируется и приобретает черты института.

Институциональные инструменты - различного рода институциональные соглашения - договора между экономическими субъектами по поводу осуществления воспроизводства человеческого капитала.

Институциональная система воспроизводства человеческого капитала - это сложная иерархическая взаимосвязь и взаимозависимость разнообразных социально-экономических институтов, институциональных устройств и инструментов, в рамках которых осуществляется формирование, развитие, использование и сохранение наиболее значимых свойств и качеств личности человека.

Модель институциональной системы воспроизводства человеческого капитала представляет собой сложную взаимосвязь между институциональными системами различных организаций. При этом институциональная система каждой организации одновременно является ее внутренней институциональной средой воспроизводства человеческого капитала. Внешней средой этого производственного процесса будет выступать внутренняя институциональная система другой организации, находящаяся на более высоком уровне иерархии, в состав которой эта первая включается (рис 3.1).

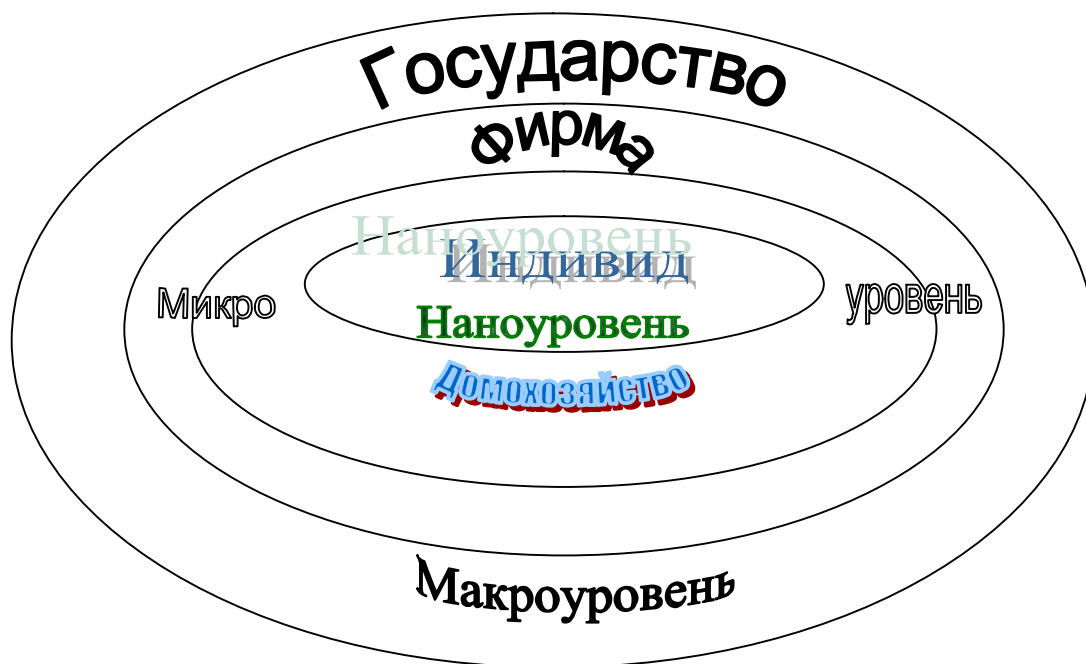


Рис.3.3 Модель институциональной системы

Источник: собственная разработка

Процесс воспроизводства человеческого капитала происходит в рамках и под влиянием формальных к неформальным социально-экономическим институтам и институциональным устройствам: государства, региона, негосударственных общественных фондов и организаций, рынков, отдельных фирм, домохозяйств (семьи) в условиях адекватной времени институциональной среды, которая значительным образом накладывает отпечаток на специфику процесса и качество человеческого капитала.

Домохозяйства инвестируют средства и труд родителей на первоначальном этапе производства и формирования человеческого капитала. Они создают нормальные материальные условия для производства человеческого капитала, направляют часть семейного бюджета на воспитание, образование и поддержание здоровья детей и членов семьи, выполняют рекреационную функцию и функцию социализации, способствуют эффективному использованию и реализации человеческого капитала на рынке труда.

В создании активов человеческого капитала весомую роль играют отдельные фирмы, производственные структуры, которые активно формируют человеческий капитал путем инвестиций в повышение квалификации и приобретение трудовых навыков, но они делают эти инвестиции до тех пор, пока они приносят чистый доход. Они напрямую заинтересованы в трудовой

отдаче своих работников, повышении производительности труда, сокращении потери рабочего времени из-за болезней и нетрудоспособности.

В настоящее время роль государства в этом процессе велика и выражается в принудительной в качестве обязательного общего образования форме и побудительной путем влияния на доходы населения и цену приобретения человеческого капитала. Особенно велика роль, государства, в сфере образования и здравоохранения, в процессе формирования институциональной среды, способствующей накоплению и развитию человеческого капитала.

Процесс воспроизводства человеческого капитала осуществляется под воздействием множества факторов. Именно они оказывают влияние на динамику и изменение элементов человеческого капитала. На микроуровне (домохозяйство, фирма) действуют микрофакторы. К ним можно отнести материальный достаток семьи, социальный статус родителей и др. Их человеческий капитал способен содействовать или, наоборот, препятствовать развитию человеческого капитала детей.

К макрофакторам, воздействующим на развитие и воспроизводство человеческого капитала, относятся те силы, которые действуют на уровне всего государства. Влияние их осуществляется через создание благоприятных или неблагоприятных условий для воспроизводства человеческого капитала.

В целом, воздействие институтов на человеческий капитал трудно переоценить и следующим этапом в нашей работе будет исследование взаимосвязи человеческого капитала с институтами и с выяснение той роли, которую они играют в процессе воспроизводства человеческого капитала и какие из них имеют наибольшее значение.

Институты присутствуют практически во всех областях жизни человека и также практически все они оказывают влияние на воспроизводство человеческого капитала. Чтобы выделить те институты, которые наиболее значимы, мы считаем целесообразным, рассмотреть воспроизводство человеческого капитала по его структурным элементам. Используемый в данном случае диалектический метод, на наш взгляд, позволяет рассмотреть предмет исследования, не только, во-первых, как развивающееся целое; во-вторых, в причинно-следственной взаимосвязи и внутренней противоречивости его элементов (сторон), но и, в-третьих, во взаимодействии различных форм движения.

Итак, структурными элементами человеческого капитала являются (см. п. 2.2):

- Ø капитал здоровья;
- Ø трудовой капитал (знания и профессиональные способности, навыки и опыт, определяющие уровень квалификации);

- Ø интеллектуальный капитал (определяется уровнем образования).
- Ø организационно-предпринимательский капитал (представляет собой потенциал инновационно-творческой деятельности);
- Ø культурно-нравственный капитал.

В соответствии с выделяемыми структурными элементами человеческого капитала можно определить те группы институтов, которые оказывают наиболее значительное влияние на формирование этих элементов. Причем, мы предлагаем разделить их на две группы: формальные и неформальные с учетом уровня институциональной системы (микро, макро см. рисунок 3.1).

Формальные институты будут отражать тот комплекс учреждений и законов, которые относятся к регулированию данной области воспроизводства человеческого капитала. Неформальные - те институты, которые не зафиксированы в формальном виде, но, тем не менее, являются принятым способом действий в той или иной области воспроизводства человеческого капитала (см. табл. 3.1).

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

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

Формальные институты будут проявлять свое действие, устанавливая правила, ограничения и направления в поведении человека. То есть то, что человеческая деятельность будет регулироваться в рамках институциональной структуры общества не вызывает сомнений. Более того, действия человека будут направляться еще и действием неформальных институтов, отражающих нормы, ценности, традиции и привычки. Они могут влиять на поведение человека в любой сфере деятельности и относиться как к микро-, так и к макроуровню институциональной системы воспроизводства. То есть проявлять свое воздействие как в рамках конкретных организаций или объединений индивидов, так и в сфере общего институционального воздействия.

Таблица 3.1 - Институциональная система воспроизводства человеческого капитала

Элементы человеческого капитала	Уровень институциональной системы		
	Микро		Макро
	Институциональные устройства		
	Домохозяйство	Фирма	Государство
	Вид института		
	Неформальные	Форм./Неформ.	Формальные
Капитал здоровья	Институт здорового образа жизни, культура, менталитет, социальное окружение, религия, национальные традиции и др.	Корпоративная культура, повышение квалификации, этика бизнеса, социальное партнерство и др.	институт здравоохранения и др.
Трудовой капитал			институты занятости и др.
Интеллектуальный капитал			образовательные институты и др.
Организационно-предпринимательский капитал			институт частной собственности и др.
Культурно-нравственный капитал			идеология и др.

Трансформация институциональной среды стимулирует носителей человеческого капитала к его изменению, ориентируя их на адаптацию к новым условиям хозяйствования, приобретение и накопление опыта экономической и политической деятельности в условиях инновационной экономики и новых общественных отношений, приобретение новых знаний, творческую генерацию и реализацию нововведений. Это в свою очередь, вызывает качественное изменение содержания человеческого капитала, накопление новых производительных способностей, формирование новой институциональной среды путем изменения институциональных соглашений, активного законотворчества, реализации человеческого капитала в организационных структурах.

Мы определили основные направления, которые позволяют изучать влияние институциональной структуры общества на поведение человека с позиций институционального подхода. Понимание того, что формирование человеческого капитала определяется не только соотношением выгод и издержек, а также подвержено влиянию институтов, ведет к признанию роли формальных институтов в структурировании отношений между людьми, а также роли институтов неформальных, влияние которых может проявляться в любой сфере человеческой деятельности. Сфера формальных институтов в большой степени подвержена изменениям со стороны государства.

На макроуровне активной созидательной силой в формировании институциональной среды обладает государство, т.к. оно создает значительную часть формальных правил игры в виде правовых норм, законодательных актов, системы принуждения их соблюдения. Институциональный подход к теории человеческого капитала подчеркивает значительную роль государства в его формировании не только путем разработки и реализации государственной социальной политики, направленной на приоритет финансирования здравоохранения, образования и культуры, но и комплексное глобальное решение институциональных проблем.

Создание качественно нового человеческого капитала может послужить объективной основой прогрессивных изменений в институциональной среде, интеллектуальным импульсом перехода на качественно новый тип общества.

Конечно, постиндустриальное общество предполагает формирование новой мотивационной системы, при которой происходит постепенное вытеснение материальных стимулов мотивами неэкономического характера: возможностью самореализации и самосовершенствования в профессиональной и потребительской деятельности. Важнейшей предпосылкой становления новой системы мотивации является достижение людьми высокого материального благополучия, которое для значительной части белорусов пока не осуществимо.

Изменение парадигмы развития белорусской экономики и необходимость перехода на инновационную стадию развития требуют пересмотра сложившегося положения посредством формирования на государственном уровне институционального механизма устойчивого воспроизводства человеческого капитала путем проведения системной государственной политики в человекоформирующих областях. Разработка данного механизма предполагает осмысление и законодательное закрепление долгосрочных целей и системы приоритетов государства, а также форм его участия в процессе расширенного воспроизводства человеческого капитала.

3.2 Воспроизводство человеческого капитала в институциональных условиях инновационной модели экономического развития Республики Беларусь

Воспроизводство человеческого капитала не является саморазвивающейся и саморегулируемой системой, оно определяется тенденциями и перспективами развития внешней среды и нуждается в регулирующем воздействии со стороны государства. Инновационный тип развития экономики и определяющее значение в этом человеческого капитала обуславливают переосмысление роли государства в обеспечении данного процесса и выражаются в его априорном воздействии на функционирование человекоформирующих отраслей - образования, науки, здравоохранения и культуры.

Более того, практика показывает, что переход страны к инновационной модели развития практически невозможен без осуществления расширенного воспроизводства национального человеческого капитала, а также его эффективного использования.

Приступая к выявлению институциональных условий воспроизводства человеческого капитала в Республике Беларусь, необходимо начать с рассмотрения целей и задач развития человека, декларируемых в основных программных документах нашей страны.

Так, в своем выступлении на третьем Всебелорусском народном собрании Президент Республики Беларусь А.Г.Лукашенко отметил, что «предстоящий период будет характеризоваться переходом к ресурсосберегающему типу производства, при котором решающее значение приобретают не объемы израсходованного металла и затраченной энергии, а человеческий капитал — наука, образование, информация и творческий труд» [117]

Такой программный документ как Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы декларирует следующее: «в ближайшее пятилетие (2006–2010 годы) основной целью

социально-экономического развития Республики Беларусь является дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе развития и эффективного использования человеческого потенциала, технического перевооружения и совершенствования структуры экономики, роста ее конкурентоспособности.

Для ее достижения необходимо решение следующих задач:

- Ø создание благоприятных условий и возможностей для интеллектуального и физического развития человека;
- Ø опережающее развитие сферы услуг, прежде всего образования, здравоохранения, культуры как основы эффективного накопления и использования человеческого потенциала, телекоммуникационных, информационных, финансовых, страховых и других прогрессивных видов услуг» [118].

Здесь же среди «принципов и направлений социальной политики» можно отыскать такую фразу как «приоритетное развитие образования, культуры, здравоохранения, жилья как отраслей, формирующих человеческий капитал и совершенствующих его качество» [118].

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года строится на следующих принципах устойчивого развития [119]:

- Ø «человек – цель прогресса; уровень человеческого развития – мера зрелости общества, государства, его социально-экономической политики;
- Ø повышение уровня благосостояния нации, преодоление бедности, изменение структур потребления;
- Ø приоритетное развитие систем здравоохранения, образования, науки, культуры – важнейших сфер духовной жизни общества, факторов долгосрочного роста производительной, творческой активности народа, эволюции народного хозяйства».

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что социальный императив в Республике Беларусь заключается в необходимости развития и эффективного использования человеческого капитала, наиболее полного удовлетворения его потребностей.

На фоне других стран Беларусь добилась существенных успехов в образовательной сфере, обеспечив высокий уровень грамотности, значительный процент охвата населения высшим образованием и широкое внедрение инновационных образовательных технологий.

Однако наряду с успехами в сфере образования сохраняется ряд проблем. Следует отметить хотя и возрастающее, но пока еще недостаточное государственное финансирование образования, которое в 2005 г. достигло 6,0%

ВВП (по международным стандартам для динамичного развития сферы образования необходим уровень его общего финансирования не менее 10% ВВП). Белорусская школа ориентирована в большей степени на передачу знаний, умений, навыков, а не на развитие творческого потенциала подрастающего поколения, необходимого для формирования всесторонне и гармонично развитой личности.

Развитию человеческого капитала в сфере образования препятствует недостаточно высокое качество образовательных услуг. Это касается некоторых вузов негосударственного сектора, а также в значительной мере заочной формы обучения. Необходимо наряду с ужесточением государственного контроля знаний обеспечить научно-методическую помощь при организации учебного процесса в негосударственных вузах со стороны ведущих государственных университетов страны. Для повышения качества заочного образования следует развивать дистанционное обучение и стимулировать издание учебной литературы, отражающей его специфику.

Учитывая растущую роль сферы услуг в современной экономике, необходимо расширить подготовку соответствующих кадров. Эта задача может быть решена за счет открытия соответствующих специальностей и специализаций в высших и средних специальных учебных заведениях и перепрофилирования профессионально-технических училищ при поддержке государства.

Коммерциализация сферы образования создает большие проблемы, связанные с поступлением в вузы выпускников средних школ из сельской местности и малообеспеченных семей. У них не хватает денежных средств на подготовительные курсы и тем более на индивидуальное репетиторство, без которого довольно сложно получить высокие баллы при тестировании и на вступительных экзаменах. Это оставляет за пределами высшей школы довольно много одаренной молодежи. Для решения данной проблемы целесообразно развивать систему образовательных кредитов, единого государственного экзамена, целевого набора в вузы, всевозможных преференций наиболее способным абитуриентам.

В условиях инновационного развития экономики непрерывно появляются новые знания, новые типы оборудования, новые производственные процессы и соответственно новые профессии. Достижения научно-технического прогресса требуют, чтобы качественные характеристики человеческого капитала соответствовали новейшим сдвигам в орудиях труда и технологии производства. Данное обстоятельство выступает объективной причиной возникновения **противоречия между требованиями инновационной экономики к качеству человеческого капитала и способностью институциональной системы обеспечить воспроизводство такого качества.**

Однако, институциональная система, в рамках которой осуществляется воспроизводство человеческого капитала, далеко не всегда создает соответствующие стимулы и условия, обеспечивающие данное соответствие. Обычаи и традиции страны, ее государственная образовательная политика, уровень бюрократизации системы подготовки кадров и другие элементы институциональной системы характеризуют степень эффективности разрешения этого противоречия.

Забота о здоровье и долголетию людей, доступность медицинского обслуживания, структурная перестройка отрасли со смещением приоритетов в сторону первичной медико-санитарной помощи, формирование в обществе здорового образа жизни – главные приоритеты национальной политики в области охраны здоровья.

В стране сохранена государственная система здравоохранения. В соответствии с Концепцией развития здравоохранения Республики Беларусь на 2003–2007 гг. осуществлен переход на новую модель финансирования – в расчете на одного жителя (в соответствии с Законом «О бюджете Республики Беларусь на 2007 год» – 432,6 тыс. руб.).

Государственная политика в области охраны здоровья нации на 2006–2010 гг. направлена на создание высокоэффективной системы здравоохранения. Будет продолжен курс на повышение доступности медицинской помощи и улучшение ее качества, дальнейшее совершенствование системы социальных стандартов, внедрение в практическое здравоохранение передовых медицинских технологий, формирование рынка медицинских услуг.

Сочетание бюджетного и внебюджетного финансирования, расширение системы добровольного медицинского страхования, создание государственных унитарных хозрасчетных учреждений будут способствовать дальнейшему притоку финансовых средств в отрасль. К 2010 году расходы на здравоохранение составят 7% ВВП.

Принятая программа развития здравоохранения на 2006–2010 гг. даст возможность более интенсивно проводить техническое переоснащение всех лечебных учреждений страны, определять важнейшие заболевания, профилактике и лечению которых будет уделено еще более пристальное внимание. Среди приоритетных направлений – сердечно-сосудистые, онкологические заболевания, травматология.

Указ Президента Республики Беларусь № 1 от 1 января 2008 года гласит: «В целях создания условий для дальнейшего формирования здорового образа жизни, развития здравоохранения, физической культуры и спорта, обеспечения экологической безопасности, сохранности нравственных ценностей и культуры взаимоотношений:

1. Объявить в Республике Беларусь 2008 год Годом здоровья.

2. Совету Министров Республики Беларусь утвердить состав организационного комитета и республиканский план мероприятий по проведению в 2008 году Года здоровья и принять иные меры по реализации настоящего Указа».

Наряду с указанными выше мероприятиями, посвященными Году здоровья, считаем необходимым, обратить внимание на некоторые показатели производства пищевой промышленности. В Беларуси в 2008 году квота на производство табачных изделий составит 19 млрд штук, что на 1,6% больше, чем в 2007 году. Соответствующее решение содержится в постановлении правительства N1748 от 17 декабря.

Согласно постановлению, РПУП "Гродненская табачная фабрика "Неман" в следующем году может произвести 12,5 млрд сигарет и папирос (на 2,5% больше, чем в 2007 году). Квота для СП "Табак Инвест" (г.Минск) утверждена в размере 6,5 млрд штук, что соответствует уровню текущего года. Кроме того, ожидается, что импорт табачных изделий в Беларусь в 2008 году составит около 1 млрд штук.[120].

Также Правительство Беларуси утвердило квоты на производство различных видов алкогольной продукции в 2008 году.

Согласно постановлению Совета министров N1391, размещенном на Национальном правовом Интернет-портале, в следующем году в Беларуси можно произвести 15 млн дал водки и ликероводочных изделий, что на 12,7% превысит квоту производства этой продукции в 2007 году.

Квота на производство этилового спирта из пищевого сырья (в условном спирте-сырце) утверждена в размере 11,594 млн дал (на 20,9% больше, чем в текущем году).

Квоты на выпуск шампанского увеличены на 0,9% до 1,07 млн дал, вина виноградного - на 6,6% до 4,274 млн дал, вина виноградного оригинального - на 12,3% до 455 тыс. дал, коньяка - на 40,3% до 188 тыс. дал.[121].

Таким образом, можно говорить об еще одной особенности институциональных условий Беларуси – **противоречии между уровнями институциональной системы воспроизводства человеческого капитала, которое выражается в рассогласованности целей на различных уровнях институциональной системы.**

На стадии использования человеческого капитала в системе общественного разделения труда наибольшую значимость приобретают социально-экономические институты рынка труда. Именно благодаря ним, общество минимизирует трансакционные издержки, связанные с поиском работниками работы, а работодателями - работников, в результате чего потенциальный человеческий капитал имеет возможность стать реальным.

Использование человеческого капитала осуществляется, как правило, в рамках определенной фирмы. В связи с этим особое значение приобретает система норм и правил, установленных на фирме, посредством которых и будет осуществляться реализация человеческого капитала. В рамках институциональной системы фирмы осуществляется процесс превращения человеческого капитала из потенциального в реальный. Одним из важнейших компонентов этого процесса является карьерный рост индивида. В процессе карьерного роста, с одной стороны, происходит продвижение работника по служебной лестнице, от низших к высшим ступенькам управления производством, а с другой - удовлетворение ожиданий индивида от деятельности, его самореализация как социального субъекта. От того, насколько институциональная система фирмы позволяет реализовать данную систему ожиданий, будет зависеть эффективность использования человеческого капитала и его дальнейшее совершенствование.

В Республике Беларусь, согласно Положению о распределении выпускников учреждений образования, получивших профессионально-техническое, среднее специальное или высшее образование «выпускники, получившие профессионально-техническое, среднее специальное или высшее образование первой и второй ступени в дневной форме получения образования за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов *обязаны отработать*» определенный срок, причем, в первую очередь, в государственных организациях [122]. Необходимо заметить, что на следующей стадии воспроизводственного процесса индивид получает доступ к системе материальных и нематериальных благ как результат экономической реализации человеческого капитала. Величина и качественные характеристики получаемых благ во многом будут зависеть от системы прав собственности, и, прежде всего, собственности на человеческий капитал существующей в обществе, а также от содержания институциональной системы фирмы, где происходит использование человеческого капитала. На сегодняшний день о системе прав собственности на человеческий капитал в Республике Беларусь, на наш взгляд, говорить рано, однако, институциональные предпосылки к формированию этой системы, которые иллюстрирует пример с распределением, позволяют выявить уже на данном этапе **противоречие между институтами различных стадий воспроизводства человеческого капитала в нашей стране.**

Разделение институтов на формальные и неформальные имеет важное методологическое значение для анализа современной ситуации воспроизводства человеческого капитала в Беларуси.

При определенных условиях неформальные нормы могут противоречить формальным правилам. Официально принимаемые формальные правила, на основе которых осуществляется воспроизводство человеческого капитала,

часто заменяются неформальными нормами. Данное противоречие обусловлено рядом причин.

Во-первых, такая ситуация возникает, когда следование формальным правилам приводит к высоким транзакционным и трансформационным издержкам, в то время как неформальные правила служат инструментом их минимизации. Например, если система высшего образования создает такие ограничения для доступа, преодолеть которые индивиды не в состоянии путем использования формальных правил, в этом случае используются неформальные институты, такие как репетиторство, или прямая взятка. [123, с.166]

Во-вторых, усилению неформальных правил способствует сетевой характер межличностных отношений в условиях неопределенности. В социальной сети, которая основывается на родственно-дружественных связях, отношения строятся в большей степени на основе неформальных норм [123, с.166]. Так, на белорусском рынке труда, который характеризуется нехваткой рабочих мест с высоким уровнем заработной платы и перспективным карьерным ростом, доминируют персонифицированные отношения. Личные связи - это наиболее распространенный способ найти работу. Таким образом, можно говорить **о противоречии между формальными и неформальными институтами.**

В современных условиях не вызывает сомнения необходимость осуществления импорта зарубежных институциональных форм показавших свою высокую эффективность. Это обстоятельство обусловлено, по меньшей мере, двумя факторами.

Первый из них, это набирающий силу процесс глобализации мирохозяйственных связей и отношений, что закономерно формирует тенденцию интернационализации человеческого капитала. В этих условиях ценность человеческого капитала во многом определяется его способностью быть конвертируемым для использования в различных областях мирового хозяйства.

Вторым таким фактором является усиление роли информации в процессе формирования человеческого капитала. Все более доступная для производителей человеческого капитала транснациональная информация, с одной стороны, повышает качество общеобразовательной подготовки, а с другой стороны, требует формирования адекватного институционального капитала, как на локальном, так и на общественном уровне.

Признавая необходимость осуществления институционального импорта, следует иметь в виду условия, ограничивающие эту возможность. Речь идет, прежде всего, о проблеме несоответствия западного индивидуализма с восточным коллективизмом.

Присущие нашему обществу национальные черты, культура и менталитет дают основания предположить о существовании неблагоприятных условий для внедрения импортных западных институтов. Наличие **противоречия между национальными и импортируемыми институтами** увеличивает вероятность «отторжения» их национальной институциональной системой.

Однако, траекторию развития можно изменить, и начать инвестировать в те знания, которые принесут максимальный выигрыш не в существующей, а в будущей институциональной системе. И возможно это на основе целенаправленного импорта институтов, при достижении национального согласия по поводу дальнейшего развития государства, нации¹. Причем такая ситуация, на наш взгляд, стала возможной лишь в последние десятилетия, и связано это со следующими причинами:

1. Глобализация. Человек все яснее осознает себя «гражданином мира», непосредственным участником всего, что в этом мире происходит. Это стало возможным при достижении высокого уровня информатизации общества, резкого снижения той части транзакционных издержек, которая была высокой в прошлом и не позволяла людям смотреть дальше границ села, города, страны.

2. Значительно более высокий уровень образования населения, снизивший влияние обычаев, традиций, устоев на поведение людей, что способствует повышению скорости адаптации, модификации институтов.

В связи с этим возрастает роль импортирования институтов и, следовательно, роль оценки его эффективности, анализа возможных последствий и угроз.

Вскрытые нами противоречия носят объективный характер, поскольку связаны с функционированием самой институциональной системы. Таким образом, можно говорить, о том, что процесс возникновения, развертывания и разрешения этих и других противоречий институциональной системы является источником ее изменений и развития.

Особенность этих изменений состоит в том, что они носят в основном постепенный, непрерывный, эволюционный характер. К постепенным институциональным изменениям не совсем применима теория естественного отбора (хотя термин «эволюция» используется), поскольку не всегда выживает самый "лучший" институт. С другой стороны существует постоянный переход институтов из одного состояния в другое – одни институты, закрепляясь нормативно, из неформальных становятся формальными, другие, потеряв

¹ См., например, Boza B. ed. The Role of the State in competition and intellectual property policy in Latin America: Towards an Academic Audit© of Indecopy. Peru., PromPeru Summer Research Fellowship 1999. В сборнике рассмотрена успешная деятельность перуанского правительственного агентства Indecopy, направленная на мониторинг и целенаправленную корректировку импортированных в перуанскую экономику институтов.

прежнее значение в качестве формальных институтов и будучи исключенными из правовой системы могут становиться неформальными.

Кроме того, необходимо учитывать следующие особенности, присущие в большинстве случаев в период происходящих институциональных изменений [124, с.13-14]:

1. Эволюционные процессы доминируют в институциональных изменениях.

2. Институциональные изменения в значительной степени зависят от институциональной матрицы.

3. Важнейшее свойство эволюционных институциональных изменений – зависимость от предыдущей траектории развития.

4. Эволюция институтов (исходя из пп. 2 и 3) не в состоянии обеспечить радикальное изменение тормозящих развитие общества институтов.

Социально-экономические институты обеспечивают наследственность, поскольку содержат в себе исторический опыт прошлых поколений, передаваемый с помощью информации. Передача информации посредством институтов во времени и в экономической среде происходит путем обучения и социализации личности. Социально-экономические институты также обладают изменчивостью. Они реагируют на изменения социальной, культурной, политической и природной среды. Обострение противоречий институциональной системы приводит к их постоянному изменению. Экономические субъекты, стремясь разрешить эти противоречия и тем самым обеспечить более благоприятные условия воспроизводства человеческого капитала, меняют сложившиеся нормы и правила. Институты могут изменяться и случайно, под влиянием как внешних, так и внутренних факторов, включая сознательные, целенаправленные действия индивидов.

Необходимость разрешения названных противоречий институциональной системы объективно требует создания в процессе институциональных изменений соответствующих этим целям социально-экономических институтов.

Институциональные изменения, на наш взгляд, должны иметь рыночную основу, поскольку переход на инновационный путь развития как показывает опыт зарубежных стран (США, Япония, страны Западной Европы) возможен только при рыночном типе экономики.

Рыночные нормы и правила, обеспечивая особый тип координации деятельности индивидов, делают возможным совершение сделок на рынке и достижение равновесия на нем. Они решают две важные задачи:

- Ø во-первых, создают положительные стимулы к расширенному воспроизводству человеческого капитала;

Ø во-вторых, обеспечивают функционирование рыночных отношений, на основе которых осуществляется данное воспроизводство.

Одним из наиболее важных рыночных институтов воспроизводства человеческого капитала является **институт свободы**. Свобода здесь означает совокупность норм, правил и механизмов их реализации, которые предоставляют индивидам возможность осуществлять самостоятельный выбор ограниченных ресурсов с целью расширенного воспроизводства человеческого капитала. Свобода в позитивном смысле заключается не в отрицании влияния окружающих на поведение индивида. Человек, живущий в обществе, не может быть полностью свободен от ограничений со стороны других людей. Свобода означает, что индивид, организуя экономическую деятельность, может рассчитывать, прежде всего, только на себя при сознательном использовании влияния окружающих.

Свобода предоставляет возможности индивидам по своему усмотрению формировать те или иные специфические качества человеческого капитала, находить место и способы их экономической реализации в соответствии с критерием максимизации дохода. Ограниченность свободы или ее отсутствие означает, что кто-то другой, а не сама личность, устанавливает критерии, на базе которых формируются и используются ее физические и интеллектуальные способности. Свобода для индивида имеет наивысшую значимость, если она выступает как свобода экономическая. Экономическая свобода не просто предоставляет индивиду возможность осуществлять самостоятельный выбор ограниченных ресурсов с целью расширенного воспроизводства человеческого капитала. Экономическая свобода открывает для индивидов доступ к ограниченным ресурсам в той или иной степени. Чем больше возможность такого доступа, тем выше уровень экономической свободы, тем шире экономическая база для расширенного воспроизводства человеческого капитала.

Важнейшим социально-экономическим институтом, обеспечивающим экономическую свободу, является право частной собственности. По этому поводу Ф. Хайек писал: «Частная собственность является главной гарантией свободы, причем не только для тех, кто владеет этой собственностью, но и для тех, кто ею не владеет» [125, с.128]. Институт права частной собственности и одна из форм его проявления - **право собственности на человеческий капитал** выражает сложную систему отношений между собственником человеческого капитала и обществом по поводу создания и присвоения продукта, принимающего товарную форму, как результата экономической реализации человеческого капитала. Частная форма собственности на человеческий капитал и общественная форма присвоения продукта, созданного

им, инициирует эффективную систему стимулов, обеспечивающих его расширенное воспроизводство.

Развитие социально-экономических институтов свободы и частной собственности способствуют возникновению еще одного рыночного социально-экономического института — **конкуренции**. Данный институт имеет принципиально важное значение для воспроизводства человеческого капитала. Здесь конкуренция означает борьбу отдельных индивидов за создание общественно значимых свойств человеческого капитала и возможности их наиболее эффективного применения.

Наличие в обществе экономической свободы, эффективно функционирующей частной собственности и конкуренции способствует возникновению еще одного рыночного социально-экономического **института сложного утилитаризма**. Этот институт предполагает осознание индивидами связи между получаемой полезностью и своей продуктивной деятельностью. Под его воздействием формируются такие значимые качества человеческого капитала как трудолюбие, инициатива, целеустремленность и настойчивость.

Понимание необходимости значительных усилий внутреннего труда, как основного инструмента формирования человеческого капитала и собственности на него, закладывается с детства в рамках домохозяйства. Труд человека становится более производительным, если в домохозяйстве сформирован высокий статус труда как такового, если существует норма уважительного отношения к человеку-труженику. Связь трудовых усилий и благосостояния личности является сильным мотивом деятельности в процессе воспроизводства человеческого капитала.

Величина доходов все в большей степени зависит от специфичности человеческого капитала и способности наиболее выгодным образом реализовать его на рынке труда. Таким образом, институциональная система государства рыночного типа способствует формированию у индивидов в качестве внутреннего института устойчивой нормы сложного утилитаризма. Этот институт становится важным регулятором, стимулирующим и направляющим деятельность индивида на формирование таких качественных характеристик человеческого капитала, которые являются наиболее конкурентными на рынке труда.

К рыночным социально-экономическим институтам воспроизводства человеческого капитала следует отнести и такой институт как - **доверие**. В условиях рыночной экономики процесс воспроизводства человеческого капитала, в значительной степени осуществляется посредством контрактных отношений. Чтобы контрактные отношения могли успешно обслуживать взаимосвязь между собственником человеческого капитала и его многочисленными контрагентами, необходимо доверие. Норма доверия как

внутренний институт человеческого капитала рождается первоначально, как норма доверия к самой семье. Практика показывает, что данная норма является традиционно высокой. Это связано, прежде всего, с выполнением семьей своей защитной функции. В дальнейшем она способствует тому, что в процессе взаимодействия с другими субъектами по поводу воспроизводства человеческого капитала индивид в состоянии поставить себя на место любого контрагента, понять его ощущения, интересы и намерения. Таким образом, создаются благоприятные условия для возникновения между взаимодействующими субъектами социально-экономической нормы эмпатии, крайне необходимой для функционирования рыночной экономики. Однако надо иметь в виду, что домохозяйства самостоятельно не в состоянии произвести социально-экономическую норму эмпатии. Здесь решающее значение имеет содержание институциональной системы государства. В условиях административно-командной экономики и тотального дефицита уважение получал не просто участник взаимодействия, а, прежде всего, тот, кто имел доступ к ограниченным ресурсам.

На основе вышеописанных институциональных изменений нами предложена матрица институциональных инноваций воспроизводства человеческого капитала в Республике Беларусь (таблица 3.2)

Таблица 3.2- Матрица институциональных инноваций воспроизводства человеческого капитала в Республике Беларусь

Противоречие	Вид института	Уровень институциональной системы	Внедряемый институт	Ожидаемый эффект
1. Между требованиями инновационной экономики к качеству человеческого капитала и способностью институциональной системы обеспечить воспроизводство такого качества	Формальный	Макро	Институт свободы	Возможность осуществлять самостоятельный выбор ограниченных ресурсов с целью расширенного воспроизводства человеческого капитала
2. Между уровнями институциональной системы воспроизводства человеческого капитала, которое выражается в рассогласованности целей на различных уровнях институциональной системы.	Формальный	Макро	Институт частной собственности	Иницирует эффективную систему стимулов, обеспечивающих расширенное воспроизводство человеческого капитала
3. Между институтами различных стадий воспроизводства человеческого капитала в нашей стране	Неформально-формальный	Микро/Макро	Институт конкуренции	Активизирует борьбу отдельных индивидов за создание общественно-значимых свойств потенциального человеческого капитала и возможности его наиболее эффективного применения
4. Между формальными и неформальными институтами.	Неформальный	Микро/Макро	Институт доверия	Позволит успешно обслуживать отношения между собственником человеческого капитала и его многочисленными контрагентами
5. Между национальными и импортируемыми институтами	Неформальный	Микро/Макро	Институт сложного утилитаризма ¹	Станет важным регулятором, стимулирующим и направляющим деятельность индивида на формирование таких качественных характеристик человеческого капитала, которые являются наиболее конкурентными в инновационной экономике

¹ Сложный утилитаризм - осознание индивидами связи между получаемой полезностью и своей продуктивной деятельностью (авт.)

Предлагаемые нами институциональные инновации первоначально будут происходить на «верхних» уровнях институциональной системы (микро и макро), которые выступают экзогенной средой по отношению к наноуровню, однако, со временем, в процессе эволюционной эндогенезации («вживления») данных институтов в наноуровень, институциональная система обретет целостность и однородность, что позволит осуществлять расширенное воспроизводство конкурентоспособного человеческого капитала.

Оценивая в целом готовность Республики Беларусь к формированию инновационной экономики, можно сделать вывод, что экономика страны имеет возможность адаптироваться к новым условиям. Это обусловлено, в первую очередь, высоким образовательным потенциалом, значительными возможностями инновационного процесса и созданием в краткосрочной перспективе действенной национальной инновационной системы. С другой стороны, нельзя не считаться и с теми элементами, которые в определенной мере сдерживают продвижение Беларуси и сторону инновационной экономики. Прежде всего, здесь следует отметить нерешенные проблемы построения адекватной требованиям инновационной экономики национальной институциональной системы. В частности, это касается и формирования институциональных условий расширенного воспроизводства человеческого капитала, конкурентоспособного в инновационной экономике.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно выделить следующие результаты проведенного исследования:

В рамках неоклассической школы фактически исследовалась эффективность человеческого капитала как одного из факторов производства, что соответствовало задачам и потребностям индустриального этапа развития. Сегодня необходимо рассматривать человеческий капитал несколько с других позиций: человеческий капитал является не только фактором производства, но и самостоятельной ценностью. Отличительная особенность современной трактовки категории человеческого капитала российскими и зарубежными авторами - учет его социальной составляющей. Такой подход имеет несомненное преимущество перед технократическим подходом, когда понимание категории сужается до фактора производства. На наш взгляд человеческий капитал следует определять с учётом уточнений как форму жизнедеятельности индивида, имеющую самостоятельную ценность, адекватную индустриальному и постиндустриальному обществу, включённую в систему социально-экономических отношений в качестве ведущего фактора инновационного развития экономики. Человеческий капитал принимает форму накопленного в результате инвестиций запаса знаний, навыков, характеристик человека, который используется индивидом в рыночной и/или не рыночной деятельности для максимизации благосостояния (денежных и не денежных выгод). Различия в характеристиках социально-экономических явлений в неоклассическом и институциональном подходах, имеющиеся недостатки неоклассического подхода в исследовании сущности человеческого капитала предполагают поиск более эффективных методов исследования данной категории, которыми, по нашему мнению, обладает институциональный подход.

На основе исследования структуры человеческого капитала как целостной личности, как диалектического единства и различия в ней природного и социального и учета как экономической, так и не экономической составляющих человеческого капитала выявлены следующие структурные элементы: капитал здоровья, трудовой капитал, интеллектуальный капитал, организационно-предпринимательский капитал, культурно-нравственный капитал. Человеческий капитал неоднороден по своей структуре, что обусловлено существующими различиями между отдельными индивидами по уровню образования, профессиональной подготовки и опыта, по интеллектуальному, физическому, эмоциональному и психологическому развитию.

Установлено, что экономика, основанная на знаниях как особый этап развития информационного общества, дает право идентифицировать себя как качественно более высокий уровень развития общества, чем информационный. Доказано, что отличие инновационной экономики от экономики, основанной на знаниях, заключается в том, что знания в последней являются основным производительным ресурсом, а в инновационной экономике – внутренним источником развития.

Определено, что в инновационном обществе человек представляет собой не просто «экономического человека», под которым понимается комплекс экономических функций и ролей, определяющих рациональное поведение человека в экономике индустриального типа, а многогранную человеческую личность как решающий фактор и главный ресурс общества с экономикой инновационного типа. Выявлено, что человек выступает в инновационной экономике не только как средство, но и как конечная цель, как результирующий итог социальной и экономической сфер общественного развития.

Выявлено, что наиболее существенной особенностью современного инновационного процесса выступает формирование нового механизма мотивации деятельности. Если в рамках производящего хозяйства доминирующими являются утилитарные мотивы и стимулы, основанные на необходимости удовлетворения материальных потребностей, то в инновационной экономике формируются надутилитарные мотивы деятельности, вытекающие из стремления человека к самореализации, происходит изменение системы ценностей в направлении доминирования в ней целей совершенствования собственной личности.

Человеческий капитал и его воспроизводство в значительной степени зависит не только от экономических, но и от социальных процессов, так как он встроен в социокультурную среду и только при наличии соответствующего комплекса институтов производительные способности человека становятся капиталом.

Определены субъектно-объектные отношения в процессе инвестирования в человеческий капитал. В соответствии с теорией человеческого капитала, инвестиции в него должны быть экономическими выгодными для индивида, фирмы, общества. Такие выгоды могут принимать форму дополнительного заработка, роста производительности или экономического роста. Ожидаемая отдача от инвестиций в человеческий капитал заключается в увеличении объема выгод, получаемых индивидом на протяжении жизни, причем эти выгоды могут принимать как денежную, так и неденежную форму. Однако, все приращения в доходах нельзя относить на счет инвестиций в человеческий капитал, так как они могут быть результатом природных способностей и личных свойств человека.

Процесс воспроизводства человеческого капитала имеет циклический характер, постоянно повторяющийся и возобновляющийся в каждом новом цикле на качественно новом уровне. Содержание процессов формирования и накопления не сводится только к вложению средств, а подразумевает осознанную, целенаправленную деятельность носителя человеческого капитала, домохозяйств, фирм, государства. На первом этапе движения происходит процесс инвестирования как материальных, так и нематериальных средств в формирование и накопление человеческого капитала. Субъектом инвестирования на данном этапе выступает семья и государство. Второй этап характеризуется процессом непосредственного формирования и в дальнейшем накопления пока еще потенциального человеческого капитала, инвестирование осуществляется на уровне всей структурных элементов (в капитал здоровья, трудовой капитал, интеллектуальный капитал, организационно-предпринимательский капитал, культурно-нравственный капитал). Третий этап подразумевает использование человеческого капитала в общественном производстве и потреблении, тем самым, преобразуя его в реальную форму. Нужно сказать, что процесс использования и накопления реального человеческого капитала происходит одновременно. Четвертый этап представляет собой результат функционирования реального человеческого капитала и выражается в двух формах: денежной и неденежной. В свою очередь, часть денежного дохода включается в следующий цикл воспроизводства как материальная составляющая инвестиционных вложений. Полученные неденежные выгоды представляют собой единый процесс потребления и инвестирования (поскольку и при потреблении, и при инвестировании остаются с носителем человеческого капитала) и выступают в дальнейшем в виде нематериальной компоненты инвестиций.

Воспроизводство человеческого капитала не отделимо от области *социального*, оно является составной частью *социального*. Поэтому выделение только экономически значимых качеств и способностей в должной мере не раскрывает содержание категории. Исходя из этого, мы предлагаем под воспроизводством человеческого капитала понимать воспроизводство человека как носителя значимых социально-экономических качеств и способностей.

Модель институциональной системы воспроизводства человеческого капитала представляет собой сложную взаимосвязь между институциональными системами различных организаций. При этом институциональная система каждой организации одновременно является ее внутренней институциональной средой воспроизводства человеческого капитала. Внешней средой этого производственного процесса будет выступать внутренняя институциональная система другой организации, находящаяся на более высоком уровне иерархии, в состав которой эта первая

включается. Модель институциональной системы воспроизводства человеческого капитала представляет собой сложную взаимосвязь между институциональными системами различных организаций. Предложенная нами модель институциональной системы воспроизводства человеческого капитала позволила заключить, что если формальные институты распространяют действие в основном лишь на тот элемент человеческого капитала, для регулирования которого они были созданы, то институты неформальные имеют более широкое, размытое влияние, сказывающееся практически во всех областях формирования человеческого капитала.

Выявлены следующие противоречия при воспроизводстве человеческого капитала в институциональных условиях Республики Беларусь:

- ∅ противоречие между требованиями инновационной экономики к качеству человеческого капитала и способностью институциональной системы обеспечить воспроизводство такого качества;
- ∅ противоречие между уровнями институциональной системы воспроизводства человеческого капитала, которое выражается в рассогласованности целей на различных уровнях институциональной системы;
- ∅ противоречие между институтами различных стадий воспроизводства человеческого капитала в нашей стране;
- ∅ противоречие между формальными и неформальными институтами;
- ∅ противоречия между национальными и импортируемыми институтами.

Вскрытые нами противоречия носят объективный характер, поскольку связаны с функционированием самой институциональной системы. Таким образом, можно говорить, о том, что процесс возникновения, развертывания и разрешения этих и других противоречий институциональной системы является источником ее изменений и развития.

Необходимо проведение системной государственной политики в человекоформирующих отраслях и создания институционального механизма устойчивого воспроизводства человеческого капитала в процессе перехода на инновационную модель развития Республики Беларусь.

Полученные результаты развивают научные представления о влиянии институтов на воспроизводство человеческого капитала в инновационной экономике и создают основу для более глубокого рассмотрения проблем институционального проектирования, решаемых в рамках долго-, средне- и краткосрочных прогнозов и программ социально-экономического развития Республики Беларусь.

Результаты исследования могут быть использованы в специальных исследованиях формирования конкретных институтов при воспроизводстве отдельных элементов человеческого капитала.

Разработанные авторами рекомендации будут способствовать дальнейшему продвижению страны по пути инновационного развития с наименьшими социальными и экономическими потерями, что создаст основу повышения конкурентоспособности страны и роста благосостояния населения.

Основные выводы могут быть использованы в курсах экономической теории, институциональной экономики, государственного регулирования экономики и других курсов. Результаты исследования могут быть использованы в деятельности Совета Министров Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь и других органов государственного управления.

Библиографический список

1. Цвылев, Р.И. Социальный конфликт в постиндустриальной экономике / Р.И. Цвылев // Мировая экономика и международные отношения. – 1998, № 10. – С. 33-38.
2. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Л.И. Абалкин [и др.] ; под общ. ред. Л.И. Абалкина. - М. : «Экзамен», 2004. – 608 с.
3. Иноземцев, В. За пределами экономического общества / В. Иноземцев. - М. : Academia-Наука, 1998. – 567 с.
4. Bell, D. Notes on the Post-Industrial Society / D. Bell // The Public Interest. - 1967. No. 7. - P.162-176.
5. Предмет и метод теории информационной экономики : сб. науч. трудов «Экономическая теория на пороге XXI в.» ; редкол.: Ю.М. Осипова [и др.]. – Москва, 1998. – 735 с.
6. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе / А.И. Колганов [и др.] ; под общ. ред. А.И. Колганова. - М. : Экономический факультет, ТЕИС, 1998. – 532 с.
7. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / М. Делягин [и др.] ; под общ. ред. М. Делягина. - М. : ИНФРА – М, 2000. – 687 с.
8. Эффективный экономический рост: теория и практика / Т.В. Чечелева [и др.] ; под общ. ред. Т.В. Чечелевой. - М. : «Экзамен», 2003. – 320 с.
9. Скрыльникова, Н.А. Информационная экономика: концепция и социально-экономические трансформации : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Н.А. Скрыльникова. - Томск, 2003. – 396 л.
10. Гохберг, Л. Интеллектуальная деятельность – основа информационного общества / Л. Гохберг // Человек и труд. – 2001, № 2. - С. 31-37.
11. Базылев, Н.И. Новая экономика (экономика знаний): содержание, черты и закономерности развития: монография / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева, Н.В. Соболева ; по ред. Н.И. Базылева. – Могилев : Бел.- Рос. ун-т., 2005. – 178 с.
12. Николаева, Т.П. Информационная экономика и тенденции ее развития : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Т.П. Николаева. – Санкт-Петербург, 1999. – 298 л.
13. Стоуньер, Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер. - М. : Наука, 1986. – 516 с.
14. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал новый источник богатства организации / Т. Стюарт. - М. : Academia, 1999. – 651 с.
15. Информационная экономика. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста : в 2 книгах / Р.М. Нижегородцев. - Москва - Кострома, 2002. – книга 1. – 456 с.

16. Громов, Г. Национальные информационные ресурсы / Г. Громов. – М. : Мысль, 2001. – 336 с.
17. Ковалев, М., Курбацкий, А. Как измеряют готовность страны к сетевой экономике / М. Ковалев, А. Курбацкий // [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа : www.ipm.by/pdf/Kovalev-52144.pdf. - Дата доступа : 11.11.2006.
18. Дайзард, У. Наступление информационного века. / У. Дайзард. - М. : Прогресс, 1986. – 589 с.
19. Иноземцев, В.Л. Модели постиндустриализма: сходство и различия / В.Л. Иноземцев // [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа : www.ecsocman.edu.ru/images/pubs. - Дата доступа : 16.12.2006.
20. Медведев, В.А. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России / В.А. Медведев. - М. : Наука, 2003. – 446 с.
21. Stewart, T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. Doubleday / T.A. Stewart. - New York : International Thomson Business Press, 1997. – P. 226.
22. Спицнадель, В.Н. Основы системного анализа / В.Н. Спицнадель. - СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2000. – 338 с.
23. Вашекин, А.Н. Об экономических аспектах понятия информации А.Н. Вашекин // Теория и практика общественно-научной информации. - 1995. - Вып. 10. – с. 74-82.
24. Колядин, А.П. Структурные элементы человеческого капитала / А.П. Колядин // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. - том 4, №2. – с. 58-64.
25. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс ; под ред. О.И. Шкаратана. - М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 668 с.
26. Гапоненко, А.Л. Экономика, основанная на знаниях : учебное пособие / А.Л. Гапоненко ; под ред. А.Л. Гапоненко – М. : РАГС, 2006. – 426 с.
27. Иноземцев, В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные экономические отношения. - 2000. - №3. – с. 3-11.
28. Сакайя, Т. Стоимость, создаваемая знаниями или История будущего / Т. Сакайя. - М. : Academia, 1999. – 456 с.
29. Концепция национальной инновационной системы Республики Беларусь: протокол № 05/47пр, 08.06.2006 // Комиссия по вопросам ГНТП при Совмине Республики Беларусь [Электронный ресурс]. / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2007.

30. Куфтырев, И.Г. Инновационная экономика: сущность и проблемы формирования : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / И.Г. Куфтырев. - Нижний Новгород, 2004. – 214 л.

31. Щетинин, В.П. Экономика образования / В.П. Щетинин, Н.А. Хроменков, Б.С. Рябушкин ; под ред. В.П. Щетинина. - М. : Наука, 1998. – 289 с.

32. Краюхин, Г.А., Шайбакова Л.Ф. Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования: сущность и содержание / Г.А. Краюхин, Л.Ф. Шайбакова ; под ред. Г.А. Краюхина СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 1995. – 221 с.

33. Хучек, М. Инновации на предприятиях и их внедрение / М. Хучек. - М. : Мысль, 1992. – 364 с.

34. Грачева, М.В. Инновационная деятельность в промышленности / М.В. Грачева. - М.: РАГС, 1994. – 362 с.

35. Супян, В.Б. Американская экономика: человек, технопредпринимательство / В.Б. Супян. - М. : Наука, 1993. – 554 с.

36. Green Paper on Innovation / Supplement to Bulletin of the EU. - 1995. - Jne 5. Introduction.

37. Научно-техническая и инновационная политика Российской Федерации (оценочный доклад) / ОЭСР. - Париж, 1994. – 108 с.

38. Мясникова, Е.Б. Закономерности формирования и развития инновационного уклада в современной России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.Б. Мясникова. - Тула, 2005. – 164 л.

39. Цыденова, И.С. Сбережения населения и их роль в формировании инновационной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / И.С. Цыденова. – С-Пб гос. инж.-экон. ун-т. – Санкт-Петербург, 2006. – 18 с.

40. Макаров, В. Контуры экономики знаний. / В. Макаров // Экономист. – 2003. - №3. - с. 42-49.

41. Цагадаев, Б.Д. Формирование институтов инновационной экономики России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Б.Д. Цагадаев. - Улан-Удэ, 2006. – 169 л.

42. Белл, Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл. - М. : Academia, 1988. – 536 с.

43. Wolf, M. The Bearable Lightness / M. Wolf // Financial Times (August 12, 1998) [Электронный ресурс]. – 1998. – Режим доступа : www.ft.com/hippocampus/79922. - Дата доступа : 12.10.2006.

44. Интернет ресурс <http://www.wider.unu.edu/northpl.htm>

45. Интернет-ресурс «Википедия» (Русская версия) <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%B0%D0%B3%D0%BE>

46. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ-ИНФРА-М, 1997. С.- 107 – 118
47. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие./ А.Н. Олейник. – М.: Инфра-М, 2005. – 416с
48. Корнейчук, Б.В. Человеческий капитал во временном измерении / Б.В. Корнейчук. – СПб. : СПбГПУ, 2003. – 91 с.
49. Самородова, Е.М. Инвестиции в человеческий капитал (методологический аспект) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.М. Самородова. – Орел, 2000. – 186 л.
50. Петти, У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
51. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 473 с.
52. Рикардо, Д. Сочинения / Д. Рикардо. – М. : Госполитиздат, 1955. – 360 с.
53. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. : в 50 т. – М., 1974. - Т. 49. – 555 с.
54. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. : в 50 т. – М., 1974. - Т. 46. – 618 с.
55. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. : в 50 т. – М., 1974. - Т. 23. – 559 с.
56. Маркс, К. Экономические рукописи 1857 – 1859 годов / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1969. – 618 с.
57. Thurow, L. Investment in Human Capital / L. Thurow. - Belmont, 1970. – 351 с.
58. Walras, L. Elements of Pure Economics Homewood / L. Walras. – Princeton, 1954. - 324 с.
59. Гойло, В. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы (критический очерк) / В. Гойло. – М. : Наука, 1975. – 452 с.
60. Милль, Дж. Основы политической экономии / Дж. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 684 с.
61. Дмитриевская, Н.А. Инвестирование в человеческий капитал на микроэкономическом уровне : дис ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н.А. Дмитриевская. – Москва, 1996. – 134 л.
62. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. - М. : Прогресс, 1993. – 710 с.
63. Kiker, V. The Historical Roots of the Concept of Human Capital / V. Kiker // Journal of Political Economy. – 1996. - Oct. – P. 26-42.
64. Добрынин, А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.

65. Судова, Т.Л. Инвестиции в человеческий капитал и их роль в формировании информационного общества : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Т.Л. Судова. - Санкт-Петербург, 2002. – 308 л.
66. Schulz, T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities / T. Schulz. - Anniversary Colloquium N.Y., 1975. – P. 158.
67. Schulz, T. The economic importance of Human Capital in Modernization / T. Schulz // Education Economics. – 1993. – Vol 1. Issue 1. – P. 10-32.
68. Ben-Porath, Y. The Production of Human Capital and the Life – Cycle of Earning / Y. Ben-Porath // The Journal of Political Economy. – 1962. - August. – P. 358-374.
69. Fisher, I. The Nature of Capital and Income / I. Fisher. – L, 1927. – P. 489.
70. Кендрик, Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М. : Прогресс, 1978. – 275 с.
71. Schulz, T. Investment in Human Capital / T. Schulz // Economic Growth – an American Problem. Englewood Cliffs. – 1964. – Dec. - P. 56-72.
72. Bowen, H. Investment in Learning / H. Bowen. – San-Francisco, 1978. – P. 465.
73. Фишер, С. Экономикс : учебник / Р. Дорнбуш, К. Шмалензи. - М. : Дело, 1993. – 764 с.
74. Blaug, M. An Introduction to the Economics of Education / M. Blaug. – L, 1970. – P. 196.
75. Becker, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. – N.Y., 1964. – P. 621.
76. Machlup, F. The Economics of Information and Human Capital / F. Machlup. – Princeton, 1984. – P. 524.
77. Экономическая теория и хозяйственная реформа : сб. науч. тр. / СПбГИЭФ ; редкол.: М.М. Критский [и др.]. – СПб., 1995. – 125 с.
78. Критский, М.М. Человеческий капитал / М.М. Критский. - Л. : ЛГУ, 1991. – 196 с.
79. Дятлов, С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. - СПб. : СПбГУЭФ, 1994. – 160 с.
80. Цыренова, Е.Д. Формирование и накопление человеческого капитала в транзитивной экономике / Е.Д. Цыренова. - Улан-Удэ : ВСГТУ, 1999. – 201 с.
81. Ильинский, И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве / И.В. Ильинский. - СПб. : СПбГУЭФ, 1996. - 163 с.
82. Производительные силы человека: структура и формы проявления / А.Н. Добрынин [и др.] ; под общ. ред. А.Н. Добрынина. – СПб. : СПбГУЭФ, 1993. – 164 с.

83. Симкина, Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике / Л.Г. Симкина. – СПб. : СПбГУЭФ, 2000. – 151 с.
84. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
85. Саймон, Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г.А. Саймон. – М. : THESIS, 1993. - 46 с.
86. Дорина, Е.Б. Формирование институциональной структуры белорусской экономики в условиях трансформации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Е.Б. Дорина ; БГЭУ. - Минск, 2007. – 39 с.
87. Автономов, В. Модель человека в экономической науке / В. Автономов. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 230 с.
88. Солодуха, П.В. Институциональные основы воспроизводства человеческого капитала : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / П.В. Солодуха. - Москва, 2004 – 338 л.
89. Курганский, С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. – Иркутск : ИГЭА, 1999. – 286 с.
90. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование / В.Т. Смирнов [и др.] ; под общ ред. В.Т. Смирнова. – М. : Машиностроение – 1, 2005. – 520 с.
91. Income Variation and Health Expenditure: Evidence for OECD Countries / В Rivera [et al.] // Review of Development Economics. – 1999. – Vol 3, Sep. – P. 426.
92. Grossman, M. On the concept of health capital and the demand for health / M. Grossman // Journal of Political Economy. – 1972. – Vol. 80, Feb. – P. 223 – 255.
93. Grossman, M. The Demand for Health: A Theoretical and Empirical Investigation / M. Grossman. – New York: Columbia University Press, 1972. – P. 365.
94. Быченко, Ю. Важнейший показатель человеческого капитала / Ю. Быченко // Человеческие ресурсы. – 2000, № 1. –С. 24-32.
95. Демин, П.С. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции Республики Беларусь / П.С. Демин // Белорусский журнал международного права и международных отношений. - 2003, №3. – С. 18-24
96. Дайсон, Э. Интеллектуальная собственность в Сети / Э. Дайсон // [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.computerra.ru/1997.19/3.htm>. - Дата доступа : 10.09. 2006.
97. Brooking, A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise / A. Brooking. - New York : International Thomson Business Press, 1996. – P. 362.

98. Luthy, P.H. Intellectual capital and its management / P.H. Luthy // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bus.osaca-cu.ac.jp/apira98/archives/htmls/25htm>. - Дата доступа : 14.11.2006.

99. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. - 445 с.

100. Новолодская, Г.И. Воспроизводство конкурентоспособного человеческого капитала : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Г.И. Новолодская. – Иркутск, 2002. – 420 с.

101. Симкина, Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике : автореф. д-ра экон. наук : 08.00.01 / Л.Г.Симкина. - С-Пб гос. инж.-экон. ун-т. – Санкт-Петербург, 2000. – 42 с.

102. Васильчук, Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека / Ю. Васильчук // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 1997. - № 10 - с. 82-89.

103. Тоффлер, О. Столкновение с будущим / О. Тоффлер // Иностранная литература. – 1972. - №7. – с. 226-321.

104. Георгиева, Т.С. Образование как сфера культуры: пути обновления Информационно-технологическая революция и подготовка кадров в США / Т.С. Георгиева. - М. : Мысль, 1992. – 254 с.

105. Martin, W.J. The Global Information Society / W.J. Martin. – Alershot : Aslieb Glower; Brookfield, Vt. USA : Gower, 1995. – p. 187.

106. Мильнер, Б. З. Управление знаниями - вызов XXI века / Б.З. Мильнер // Вопросы экономики. - 1999. - № 9. – с. 104-116.

107. Кузьминов, Я.И. Новая экономика – шанс для России / Я.И. Кузьминов, А.А. Яковлев, Л.М. Гохберг ; под ред. Я.И. Кузьминова. - М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 64 с.

108. Bezold C. The Future of Work and Health / C. Bezold. - San-Francisco, 2000. – p. 206.

109. Климов, С.М. Интеллектуальные ресурсы организации / С.М. Климов. - СПб. : ИВЭСЭП «Знание», 2000. – 254 с.

110. Ракитов, А.И. Философия компьютерной революции / А.И. Ракитов. - М. : Политиздат, 1991. – 287 с.

111. Марцинкевич, В.И. Экономика человека: учебное пособие / В.И. Марцинкевич, И.В. Соболева М. : Аспект-Пресс, 1995. – 364 с.

112. Хадиуллина, Ю.В. Развитие человеческого капитала в процессе становления инновационной экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Ю.В. Хадиуллина. - Чебоксары, 2006. – 177 л.

113. Veblen, T. Why is Economics Not An Evolutionary Science? / T. Veblen // Quarterly Journal of Economics. - 1898. - July. – P. 381-402.

114. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. - № 6. – с. 39-56.
115. Шаститко, А.Е. Неоинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. - М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999. - 465 с.
116. Commons, J. The Economics of Collective Action Madison / J. Commons. - University of Wisconsin Press, 1970. – P. 387.
117. Лукашенко А.Г. Доклад Президента Республики Беларусь на третьем Всебелорусском народном собрании / А.Г. Лукашенко// [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.president.gov.by/press43747.html#doc>. – Дата доступа : 05.05.2008.
118. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?start=1&RN=C20601475>. – Дата доступа : 12.05.2008.
119. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf/00000000000000000000000000000000/f230f27565d0e9f3c225718b002b2a56?OpenDocument> Дата доступа : 12.05.2008.
120. Агропромышленный портал Беларуси // [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.agrobel.by/?q=ru/node/11959>. - Дата доступа : 07.10.2008.
121. Агропромышленный портал Беларуси // [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.agrobel.by/?q=ru/node/10569>. - Дата доступа : 07.10.2008.
122. О распределении выпускников учреждений образования, получивших профессионально-техническое, среднее специальное или высшее образование : положение утверждено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 10.12.2007 № 1702 // [Электронный ресурс]. / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2007.
123. Социально-экономические проблемы формирования и расширенного воспроизводства интеллектуального капитала в современной России : материалы международной научно-практической конференции, Москва, 10 ноября 2006 г. / Рос. гос. социальный ун-т ; под ред. П.В. Солодухи [и др.]. – Москва, 2007. – 256 с.
124. Григорьев, Л.М. Импорт институтов и оценка его эффективности / Л.М. Григорьев // [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php>. - Дата доступа : 11.12.2007.
125. Хайек, Ф.А. Дорога к рабству / Ф.А. Хайек // Вопросы философии. – 1999. - №11. – с.. 123-165.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Кристиневич Сергей Анатольевич
Омельянюк Александр Михайлович**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Ответственный за выпуск: Кристиневич С.А.

Идея и разработка дизайна обложки: Крестьянчик Р.В., Хованская А.В.

Редактор: Строкач Т.В.

Компьютерная верстка: Боровикова Е.А.

Корректор: Никитчик Е.В.