

Экономический и информационный подходы к определению «человеческий капитал»

Н.В. Литвак

Концепции человеческого капитала уже более полувека, и сегодня она довольно часто упоминаема, несмотря на провокационную за это прошедшее время смену типа общества с индустриального на постиндустриальное и информационное. Еще в первой половине XX в. вложения в человека – его воспитание и образование с точки зрения экономических теорий – считались социальными затратами, то есть непроизводительными. К настоящему времени понятие человеческого капитала расширилось и теперь по методике Всемирного банка включает в себя фактически все потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру и такие же расходы государства. Поэтому выходит, что из производимого обществом совокупного продукта на накопление человеческого капитала используется уже не четверть, как следовало из теорий начала XX в., а целых три четверти. В абсолютных цифрах к началу нынешнего века стоимость человеческого капитала в США была оценена в 95 трлн долл., или 77% их национального богатства, а в России – 30 трлн долл., или 50%. В этой связи отметим ряд обстоятельств:

1. Если обратиться к классикам экономической теории (А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс), то в целом в классических теориях капитал – это все ресурсы, приносящие доход. При этом капиталом они становятся лишь тогда, когда оборачиваются и приносят сумму, большую по сравнению с первоначально вложенной. Если мы рассмотрим с этих позиций понятие «человеческий капитал», то такие его характеристики, как знания, здоровье или тем более характеристики потребления, то это, по сути, личные качества трудящегося, которые, конечно, характеризуют его, но как товар, продаваемую рабочую силу, а вовсе не самовозрастающую стоимость.

2. Поскольку все-таки употребляется термин «капитал», то есть речь о нем идет в рамках концепции капиталистического способа производства или капиталистической экономики, пусть и в разных ее вариантах, то, может быть, можно найти и в «человеческом капитале» качество самовозрастания? Существует три основных подхода к оценке активов: доходный, рыночный и затратный. В случае с человеческим капиталом предлагается как раз последний: сложить все затраты, которые касаются жизни и деятельности лю-

Литвак Николай Витальевич – к. социол. н., ст. преподаватель кафедры философии МГИМО(У) МИД России.
E-mail: vestnik@mgimo.ru

дей. Однако ни прямой, ни даже какой-либо относительной связи потребления с доходами от таких «вложений» не наблюдается. Наоборот, эксперты ОЭСР отмечают, что темпы экономического развития очень различаются в странах, где уровень образования примерно одинаковый. Неясно, как быть и с преступниками, которых в каждой крупной стране сегодня сотни тысяч, а то и миллионы, в том числе образованных, и с сотнями миллионов пенсионеров, наконец, с безработными с высшим образованием, число которых постоянно обновляет исторические максимумы?

Отсюда можно заключить, что капитализация каждого отдельного человека и того, что подразумевается под национальным человеческим капиталом, может быть оценена лишь соответственно его персональной зарплатой и совокупным фондом заработной платы в стране. И это потому, что рыночная стоимость чего бы то ни было зависит от спроса – той цены, которую кто-либо в действительности платит за товар или услугу. Это проясняет, почему у нас и во многих других странах человеческий капитал, оцененный по методике Всемирного банка, огромный, а уровень жизни, экономического развития, инфраструктуры и т.д. несравнимо ниже наиболее развитых стран. Потому что нет соответствующего внутреннего спроса на знания, квалификацию и т.п. И касается это не только «человеческого капитала»: в капиталистической экономике любое здание, станок или сырье оцениваются также – приносят они доход или нет. Отсюда огромное и постоянное количество банкротств даже в самых передовых государствах.

3. Концепция человеческого капитала подразумевает качественно новую роль личности вследствие развития ее прежде всего интеллектуальных способностей в современной экономике: человек теперь – все более об-

разованный, созидательный и инициативный, человеческий капитал в целом в современной экономике составляет основную долю национального богатства. И якобы по мере роста количества людей такого нового типа, все чаще определяемых как «креативный класс», доля неквалифицированного труда в ВВП технологически передовых стран уже исчезающе мала.

Однако что в действительности делает, например, такой «белый воротничок» и чуть ли не элита современного бизнеса, как, например, операционист банка? А ведь это массовая профессия. Растут исчисляемые многими и многими миллионами такие категории, как чиновники, военнослужащие, агенты недвижимости, бухгалтеры, страховщики, официанты и др. В реальности только относительно небольшое количество ученых, инженеров, программистов и предпринимателей, которые действительно что-то предпринимают, часть времени расходуют на творческое решение новых проблем, в том числе производство знаний. На деле происходит поляризация трудящихся между небольшим количеством высококвалифицированных творческих кадров и все более массовой низкоквалифицированной занятостью или вообще безработицей.

Таким образом, концепции человеческого капитала, в частности американских авторов, представляют собой слабые в научном отношении теоретические построения, в основном эклектического типа с неразвитым категориальным аппаратом, по сути – близкие к журналистским эссе. Как минимум, необходимы пояснения авторов исследований, какой именно версии капитала они придерживаются при изложении своих результатов.

Litvak N. V. Economic and informational approaches to the definition of "human capital".