

5. Кутуєв П.В. Концепції розвитку та модернізації в соціологічному дискурсі: еволюція дослідницьких програм. – К.: „Сталь”, 2005.

6. Материалы постоянно действующего международного семинара клуба ученых «Глобальный мир». – Вып. 11 (34). – М.: Новый век, 2004.

7. Мюрдаль Г. Сучасні проблеми „третього світу”. – М., 1972.

8. Нуреев Р. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 2001.

9. Полтерович В.М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ // Общественные науки и современность. – 2005.-№5.

10. Эрнандо де Сото. Коммерциализация – это цена, которую обществу приходится платить за экономический прогресс // Свободная мысль – XXI. – 2005. – №10.

11. Frank A.G. Latin America: Underdevelopment or Revolution Essays on the Development of Underdevelopment and Immediate Enemy. – N.Y.:L.; Monthly Review Press, 1969.

12. Huntington S. Political Order in Changing Societies. – New Haven: Yale University Press, 1968.

13. Huntington S. The change to change // Comparative Politics in the Past-Behavioral Era / Ed. by A.Contory and A. iegler. – Boulder; Colorado: Lynne Rinner, 1988.

14. Kindleberger Ch. Review of “The Economy of Turkey; the Economic Development of Guatemala: Report on Cuba” // Review of Economics and Statistics, 1952. Vol.34.

Статья поступила в редакцию 03.01.2007

С.В. КАЧУЛА,

Л.В. ЛЕБЕДЬ,

Днепропетровская государственная финансовая академия,

И.Ю. КАЛМЫКОВА, к.э.н., доцент,

Днепропетровский национальный университет

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Многие проблемные вопросы, возникающие в транзитивной экономике, можно рассматривать используя инструментарий современных течений институционализма. Институциональная экономическая теория раскрывает новые возможности для исследований, вовлекая в анализ экономических процессов факторы, которые не учитываются классической макро- и микроэкономической теорией.

В моделях, которые относятся к новой теории экономического роста, утверждается, что фактором экономического роста в современных условиях становятся не только инвестиции в физический капитал и технологии, но и инвестиции в человеческий капитал. Комплекс существующих противоречий внешней и внутренней среды формирования человеческого капитала в Украине, как и в других странах постсоветского пространства, определяет актуальность создания адекватной конкретно-историческому периоду институциональной инфраструктуры, способной стимулировать достижение оптимума между экономической эффективностью и социальной справедливостью использования и воспроизводства совокупной рабочей силы. Поэтому центральной

проблемой формирования устойчивой экономики остается эффективность инвестиций в человеческий капитал, которые ныне являются главным условием экономического роста, повышения уровня и качества жизни людей.

Создание концепции человеческого капитала принадлежит американским экономистам Т. Шульцу [6] и Г. Беккеру [5]. В экономической литературе исследование проблем, связанных с человеческим капиталом и экономической образования, началось в 1970-1980-х годах. Это работы российских и украинских ученых С.Курганского [8], А. Корицкого [10], О.В. Стефанишин [7], Л.И. Антошкиной [12], С. Сиденко [13] и многих других. В то же время институциональному подходу к анализу человеческого капитала и факторам, влияющим на него, уделяется еще недостаточно внимания.

Целью данной статьи является обоснование институциональных аспектов в исследовании человеческого капитала, а также возможных направлений разрешения противоречий с использованием методов и приемов анализа институциональной теории.

© С.В. Качула, Л.В. Лебедь,
И.Ю. Калмыкова, 2007

Предметом анализа институционалистов являются проблемы эволюции общества, их исследовательская цель – выработка конкретных практических рекомендаций. Институционалисты относятся к экономической системе, прежде всего, как системе институтов (традиций, норм поведения, организаций и учреждений, законов). Институциональная экономика берет на вооружение эволюционно-социологические методы.

Рассмотрим несколько основных подходов к трактовке понятия «институт». Так, Оливер И.Уильямсон в своей концепции рассматривает институты как механизм управления контрактными отношениями, и результатом функционирования институтов является минимизация транзакционных издержек. «Институты – это основные политические, социальные, правовые нормы, которые являются базой для производства, обмена и потребления» [1, с. 37]. С этой точки зрения институты включают как формальные и неформальные ограничения, так и определенные характеристики принуждения к их выполнению. Д.Норт считает, что институты – это «совокупность созданных людьми правил и норм, выступающих как ограничения для экономических агентов, а также соответствующие механизмы защиты и контроля за их соблюдением» [2]. Аналогично структуру данного понятия рассматривают российские авторы: «Мы определяем институты как правила поведения, то есть как регулятивные принципы, которые предписывают или наоборот, запрещают те или иные способы действия ... кроме правил поведения, регламентирующих действия участников рынка, есть правила, определяющие механизмы их поддержания и понуждения к исполнению. Правила игры дополняются правилами контроля, и полное определение институтов включает единую совокупность правил игры и правил контроля» [3]. Более широкое определение институтов представлено А.Шаститко: «Институты – совокупность формальных и/или неформальных правил, создаваемых людьми, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение данных правил. Правила – это набор предписаний по поводу запрещенных и разрешенных действий... Система институтов носит многоуровневый характер (институциональная среда и институциональные соглашения, причем институциональная среда может состоять из надконституционных и конституционных правил)» [4]. На практике реализация норм и правил происходит через организации.

Отделение правил игры от стратегии игроков позволило Д. Норту выделить ключ к по-

ниманию процессов исторического развития – это институциональные ограничения (правила, нормы, положения), которые создают систему стимулов в обществе: «Бедность в странах «третьего» мира царит потому, что институциональные ограничения в этих странах вознаграждают такие политические (экономические) решения, которые не благоприятствуют продуктивной деятельности». Политические и экономические руководители этих стран «...поощряют скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду и скорее ограничивают, чем расширяют выбор. Они редко стимулируют инвестиции в образование, которое повышает производительность», т.е. создают институциональные рамки, институциональную структуру общества, ограничивающие эффективную, продуктивную деятельность» [2, с. 142]. Эти выводы Д.Норт распространяет и на постсоциалистические страны.

Часто сущность человеческого капитала определяют через человеческий потенциал как меру воплощенных в человеке природных способностей, таланта, уровня образования, квалификации и их способности приносить доход [7].

К основным элементам человеческого капитала С. Курганский относит: капитал образования; капитал подготовки на производстве; капитал здоровья; обладание экономически значимой информацией; капитал миграции; мотивация экономической деятельности [8, с.76]. Влияние на элементы человеческого капитала необходимо учитывать, принимая во внимание сферу формальных и неформальных институтов.

Человеческий капитал в значительной степени создается и наращивается системой образования. При этом каждая страна формирует систему образования в зависимости от образовательных потребностей, которые соответствуют типу культуры и представлениям о нормативном идеале образованного человека.

Более образованные и информированные индивиды способствуют повышению качества жизни в обществе, поэтому инвестиции в человеческий капитал не могут быть только делом индивида, отдаться на откуп рыночным механизмам, необходимо участие государства, общества. Государственное вмешательство, как показывают исследования в этом направлении, проводимые с 1990-х годов, является средством интернационализации внешних эффектов образования [9].

Таким образом, государство и проводимая им политика играют определяющую роль в создании формальных институтов в сфере образования. Т. Судова выделяет следующие механизмы реализации государственной образовательной политики: правовые (закон об образовании; государственные стандарты в области образования; система аккредитации и лицензирования образовательных учреждений; уставы учебных заведений, то есть совокупность нормативных актов, регулирующих деятельность системы образования); экономические (бюджетное финансирование образования; система внебюджетных инвестиций); идеологические (регулирование и воспроизводство господствующей идеологии) [9]. Таким образом, образовательная составляющая человеческого капитала тесно связана с институциональной системой общества, которая, в свою очередь, пронизывает всю систему формирования и совершенствования человеческого капитала и все связанные с этим процессы.

Одним из важнейших вопросов, рассматриваемых институциональной теорией, является влияние институциональной среды на процессы, происходящие в обществе. Сегодня ученые, исследуя сложно структурированную организацию современной институциональной среды, объясняют препятствия ее эффективного функционирования постоянно усиливающейся конкуренцией институтов. Особенно ярко это проявляется в сфере формирования человеческого капитала. Причины существующего состояния называются разные. Прежде всего, это социальная пассивность населения, которая, во-первых, усиливает роль формальных институтов с целью сохранения традиционно бесплатной образовательной сферы и, во-вторых, создает предпосылки для функционирования рыночно-институционального механизма отраслей, напрямую связанных с поддержанием и расширенным воспроизводством человеческого капитала.

Существенной причиной является зависимость от траектории предшествующего пути развития, которая порождает много проблем в системе образования стран постсоветского пространства, на что обратил внимание В.Вольчик [12, с. 262-277].

Сущность концепции человеческого капитала заключается в том, что именно инвестирование делает расходы людей на себя капиталом. Этот капитал специфический: носителем его является живой человек, который может получать удовольствие от потребления, которое одновременно являющегося инвестированием.

Независимо от того, кем осуществляется инвестирование – индивидами самостоятельно или выступающим в их интересах обществом, «принимающий решение агент, кем бы он ни был, обосновывает свои действия в настоящем соображениями будущего» [9]. По расчетам известного американского теоретика Э. Денисона, инвестиции в человеческий капитал дают отдачу в 5-6 раз больше, чем вложения в материальное производство.

В трансформационной экономике проблеме составляет разница в заработной плате работников с более высоким и более низким уровнем образования или профессионализма. В прошлом нередко намеренно разница сводилась к минимуму в интересах сохранения относительного равенства доходов, хотя и в ущерб интересам стимулирования качественного труда. Лишь в настоящее время такого рода искажения в структуре заработной платы постепенно изживаются.

Общий национальный запас человеческого капитала и скорость его наращивания чрезвычайно важны для уровня и темпов экономического развития страны, прежде всего потому, что человеческий капитал определяет способность экономики страны воспринимать и использовать технические нововведения. В то же время одних инвестиций в человеческий капитал, несмотря на их важность, для быстрого экономического роста недостаточно; такие инвестиции должны сопровождаться еще и обдуманной государственной стратегией развития.

В профессиональном образовании важная роль нередко принадлежит работодателям, которые обеспечивают обучение непосредственно на рабочих местах или финансируют его в профессиональных училищах. Государство заинтересовано в сотрудничестве с работодателями по двум основным причинам: 1) совместная оплата профессионального образования самим обучаемым и его будущим работодателем помогает экономить государственные средства; 2) важно как можно теснее связать профессиональное образование с потребностями рынка труда. Конкретные навыки лучше всего получать в ходе обучения непосредственно на рабочем месте, особенно в условиях прогрессивных изменений в технологии производства.

В то же время отсутствие институтов эффективного отбора специальностей способствовало повышенному спросу на программы, дающие знания в области гуманитарных наук, экономики, финансов, иностранных языков, а также другие навыки, востребованные новым

рынком труда, что способствовало его перенасыщению. Для того чтобы дать положительные экономические результаты, содержание образования и профессиональной подготовки должно удовлетворять постоянно меняющимся требованиям рынка труда, вооружая выпускников именно теми знаниями и навыками, на которые будет предъявлен наибольший спрос на каждом конкретном этапе экономического развития страны.

Теория человеческого капитала всегда исходила из высокой эффективности вложений в образование. Однако экономический эффект от образования не всегда одинаков. Это обуславливается рядом причин. Во-первых, качество образования может быть низким или знания и навыки, приобретенные во время учебы, могут не отвечать требованиям рынка. Это означает, что инвестиции в человеческий капитал были недостаточно эффективными, было создано меньше человеческого капитала или он оказался более низкого качества, в результате чего общество и его отдельные члены получили отдачу ниже ожидаемой. Во-вторых, при низких темпах экономического роста в стране может наблюдаться недостаточный спрос на накопленный человеческий капитал. Поэтому человеческий капитал оказывается невостребованным и не получает соответствующего вознаграждения. В этом аспекте необходимо рассматривать проблемы взаимосвязи человеческого капитала, рынка образовательных услуг и рынка труда.

Изучая институциональные аспекты человеческого капитала, следует учесть, что предельная полезность человеческого капитала, равно как и других факторов производства, различается не только во времени, но и пространстве – применительно к различным странам с их национально-культурной спецификой, доминирующими моделями социального уклада, хозяйственно-экономической деятельности и общественно-политического устройства. Так, именно в специфичности социального порядка авторитарных режимов кроется их привлекательность для размещения предприятий, производящих массовую продукцию и нуждающихся прежде всего в социальной стабильности. И наоборот, демократическая политическая система и либеральный социальный порядок предопределяют развитие конкурентной рыночной среды, подкрепляемой высокой социальной динамикой. К факторам, существенно влияющим на величину национального человеческого капитала, относятся институт доверия и степени единства и согласования групп общества. Но

ввиду недостижимости абсолютного единства, степень доверия тем меньше, чем сильнее существующие в обществе противоречия. В обществе, однако, всегда находятся люди, имеющие общие взгляды или интересы, объединяющиеся в те или иные группы для лоббирования и защиты общих взглядов и интересов. Разногласия и противоречия приобретают институциональный характер, переносясь на более высокий, межгрупповой уровень. Появляется спрос на «национальную идею», которая, обозначая общие цели и задачи, отодвигает на десятый план разногласия и противоречия и доводит до пикового значения меру национального единства, попутно увеличивая радиус доверия и уменьшая радиус недоверия общества [11].

Система функционирования человеческого капитала в тот или иной временной промежуток создает предпосылки для формирования соответствующих институтов, которые должны опосредовать его расширенное функционирование и развитие. В современный период информационной экономики на первый план выходит проблема интеллектуального капитала страны, возможностей его наиболее результативного использования, поддержания и обеспечения его положительных мультипликативных эффектов. При этом индивид с его способностями, возможностями, знаниями рассматривается как возобновляемый ресурс и источник инновационных структурных сдвигов, и одновременно институциональная среда процессов общественной жизнедеятельности. Уровень развития институциональной среды определяет возможность устойчивого развития человека и создания альтернативных каналов экономического и социального обмена. Существует проблема повышения национальной конкурентоспособности за счет увеличения интеллектуального потенциала, которая в развитых странах мира рассматривается как основополагающая. В Украине только в последние годы приходит осознание этого, но по-прежнему система формальных институтов несовершенна.

В области мотивации экономической деятельности субъектов рынка образовательных услуг доминируют неформальные институты. Это неформальные платежи за репетиторство, за поступление в учебное заведение и другие. В данном случае ослабление интеллектуальной мотивации как одного из определяющих факторов воспроизводства интеллектуального и, соответственно, человеческого капитала можно объяснить посредством «ментальных экстерналий». «Их суть заключается в том, что индивид, наблюдая и оценивая действия дру-

гих, сопоставляет их с собственными представлениями о некоторых ценностях. В случае их несоответствия, у их носителя снижается уровень собственного благосостояния, что и означает возникновение негативных экстерналий» [1, с.39]. В целом уменьшение значения мотивации с использованием формальных институтов сокращает персональную мотивацию к накоплению индивидуального человеческого капитала, способствует усилению разнонаправленного взаимодействия формальных и неформальных институциональных подсистем, усилению их конкуренции и, как следствие, возникновению институциональных пустот. В свою очередь, степень соответствия формальных и неформальных институциональных подсистем общества определяет степень воспроизводства человеческого капитала. «... инвестиции в физический, финансовый, человеческий и социальный капитал дополняют друг друга, а не являются конкурирующими альтернативами» [8, с.80].

К числу возможных направлений повышения эффективности формирования и использования человеческого капитала следует отнести создание механизма коррекции индивидуальных и частных экономических интересов, сводящего к минимуму необходимое количество экономической и социальной информации для принятия решений хозяйствующими субъектами и задающего рамки легитимности институциональной среды.

Все составляющие человеческого капитала приобретают особое значение в рамках усиления глобализации в развитии мирового хозяйства и привносимых с ней противоречий системы воспроизводства человеческого капитала. В частности, с одной стороны, происходит формирование межнационального разделения труда, усиливается научно-технический прогресс; с другой стороны, усиление национальных взаимозависимостей и неравномерности развития субъектов мирового хозяйства приводит к росту конкуренции, нестабильности и социальным конфликтам. В то же время в процессе формирования формальной институциональной среды сферы образования необходимо учитывать долгосрочный мультипликативный эффект стимулирования ее развития: «услуги образования, будучи по характеру потребления скорее частными благами, вызывают значительный положительный внешний эффект» [10, с.7]. С одной стороны, инвестируя в образование, государство участвует в финансировании нового человеческого капитала и приобретает право на часть будущих доходов от

его функционирования, обеспечивает в долгосрочной перспективе конкурентные преимущества в системе мирового хозяйства и, одновременно, социально-экономическую безопасность. По общей доле лиц с высшими образованиям Украина немного уступает России, а Россия уступает только США, Норвегии и Нидерландам [7, с.56].

Современная институциональная составляющая функционирования украинского образования остается достаточно архаичной. Революционное привнесение институтов в сферу человеческого капитала скорее заимствованное и не соответствует концептуальным приемам «выращивания» институтов [3]. В результате возможно усиление разнонаправленности функционирования социально-инновационных и социально-трудовых процессов, регулируемых посредством формально-институционального взаимодействия. В практическом плане возможным направлением разрешения противоречий формальной и неформальной институциональной подсистем в системе воспроизводства человеческого капитала должна стать долгосрочная контрактация взаимодействий государственных институтов, научно-педагогических организаций и хозяйствующих субъектов как форма государственного заказа на поддержание и восполнение интеллектуального капитала нации. В рамках институционально-стабилизационных мер государства установление долгосрочной контрактации в данной сфере будет способствовать эффективному использованию интеллектуального потенциала человеческого капитала, что можно рассматривать как стратегический фактор его сохранения, формирования и развития. С другой стороны, повышение интеллектуального, образовательного уровня населения тесно связано с формированием моделей социально-экономического поведения, ориентированных на восполнение экономического потенциала нации и государства. Дальнейшее исследование предполагает изучение институциональных изменений в сфере образования, разработку концепции трансформации экономических отношений в сфере образования.

Литература.

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб, 1997.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
3. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А. Ин-

ституты: от заимствования к выращиванию // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 5-27.

4. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.24-41.

5. Becker G. Human Capital. N.Y., L., 1975.

6. Shultz T. Investment in Human Capital. N.Y., L., 1971.

7. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України: Монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006.

8. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. – Иркутск: Издательство БГЭУП, 2003.

9. Судова ТЛ. Государственная политика инвестиций в человеческий капитал: институциональные аспекты // Научные труды Дон-

НТУ. Серия экономическая. Вып. 103-2.

10. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала. – Новосибирск: СИБУПК, 2000.

11. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування. – К.: Видавничий дім „Корпорація”, 2005.

12. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004.

13. Маркарян К.В. Измерение человеческого и социального капитала / Теория и практика институционального преобразования в России. Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзякина. Вып.4. – М.: ЦЭМИ РАН, 2005.

Статья поступила в редакцию 10.01.2007

Д.Б. СОКОЛОВСЬКИЙ, к.е.н.,

Институт економіки промисловості НАН України

ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВИХ ПОНЯТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ДИСКУРСУ

Збільшення останнім часом популярності інституціональної економічної теорії спричинило суттєве зростання досліджень у цій галузі, відтак утворилося досить велике розмаїття понятійного апарату, передовсім основних понять норми й інституції. Як приклад, нижче використані визначення норми, наведені у словнику Тартусько-Московської семіотичної школи [1], соціологічній енциклопедії Арно [2], у навчальних матеріалах ГУ-ВШЕ [3], підручнику А. Олейника [4], препринті Г. Клейнера [5]; структури норми – згідно зі статтею Графворда й Острома [6]. Серед численних визначень інституцій було відібрано формування, у різний час запропоновані Т. Вебленом [7], Д. Нортом [8], А. Шаститко [9], Б. Шавансом [10], В. Полтеровичем [11] і Г. Клейнером [5], оскільки вони здаються досить характерними для відзеркалення загальної картини. Аналіз свідчить, що при визначенні норми ключові розбіжності викликають питання, чи слід відносити до норми можливість відхилення від неї, а також – санкції за відхилення. Поняття інституції більшість дослідників визначають через поняття норми, але немає одностайності щодо питання, в якому взаємозв'язку перебувають ці дві категорії: чи інституції є якимись спеціальними нормами (напр., «правилами гри» – Норт, Шаванс), чи включають вони окрім норм ще якісь додаткові механізми (примусу, контролю – Норт, Шаститко), чи взагалі ці поняття є си-

нонімами (Полтерович). Тут можна послатися на Г. Клейнера, який окреслює три головних варіанти визначень інституції: індивідуалізовані (наприклад, «стійка норма»), системні («комплекс ролевих відносин», «комплекс традицій і рутин»), дуєтні («норма плюс механізми, що контролюють і підтримують її дотримання») [5, с. 7].

У пропонованій статті зроблено спробу уточнити формулювання понять норми й інституції, а також їх співвідношення, використовуючи для вирішення цього завдання методи формальної логіки, мову теорії множин і булевої алгебри. Слід зауважити, що метою пропонованого дослідження не є пропозиція «єдино правильних» формулювань. Очевидно, може (і мусять) існувати варіативність поглядів на це, як зрештою, і на інші питання. Завдання полягає лише у прагненні, по-перше, уніфікувати й уточнити вже відомі визначення шляхом їх формального опису, що сприятиме відокремленню принципових нюансів від непринципових; а також спробувати виявити причини виникнення та усталення тих чи інших визначень і проаналізувати, наскільки вони є суттєвими.

Норма. Наразі окреслення категорії «норма» є досить складним і неоднозначним. Згідно визначення Словника Тартусько-Московської семіотичної школи [1], нормою

© Д.Б. Соколовський, 2007