

Журавлев Максим Владимирович

аспирант, ассистент кафедры экономики
и бухгалтерского учета
Читинского государственного университета
mvchita@gmail.com

**УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ
КАПИТАЛОМ В ИНТЕРЕСАХ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ:
НОВЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ**

Аннотация:

В статье раскрыта сущность понятия «человеческий капитал». Определен объект управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития. Согласно авторской позиции, в процессе управления человеческий капитал необходимо рассматривать в аспекте количественного и содержательного подхода.

Ключевые слова:

человеческий капитал, управление человеческим капиталом, инновационное развитие, постиндустриальное общество.

Zhuravlev Maxim Vladimirovich

post-graduate student, assistant of the chair of
economics and accounting,
Chita State University
mvchita@gmail.com

**MANAGEMENT OF
HUMAN CAPITAL IN INTERESTS OF
INNOVATIVE DEVELOPMENT:
NEW APPROACH TO DEFINITION**

The summary:

In article the essence of concept of the «human capital» is opened. The object of management of the human capital in interests of innovative development is defined. According to the author's position in managerial process, the human capital is necessary for considering in aspect of the quantitative and substantial approach.

Keywords:

human capital, management of human capital, innovative development, postindustrial society.

Начиная с середины XX столетия, в научном сообществе формируется новая парадигма развития экономической науки. Работы таких ученых, как Й. Шумпетер, Н.Д. Кондратьев, Д. Белл, Т. Шульц, Г. Беккер, П. Друкер, Ф. Махлуп и другие сформировали принципиально новую теорию экономического развития, существенно образом корректируя устоявшиеся принципы классической экономики, которая базируется на основных факторах производства: труд, земля, капитал, энергия.

В истории развития экономической мысли, начиная с античности по наши дни, главным вопросом был: «Как с наименьшими затратами максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы?» В современных условиях он не утратил свою актуальность, и, по нашему мнению, будет актуален до тех пор, пока существует человек и природа, его окружающая.

Сегодня принято делить этапы экономического развития на доаграрный, аграрный, индустриальный и постиндустриальный.

Отличием таких периодов является представление человеком об используемых ресурсах в ведении хозяйства. По мере развития общества менялись и представления о ресурсах, появлялось знание о том, какие дары природы можно использовать и как ими наиболее рационально распоряжаться.

Так, в доаграрный период основным ресурсом существования и развития человека являлись природные дары, которые человек приобретал в результате собирательства, охоты и рыболовства. В этот период начинает появляться знание о способах добычи пищи, методах охоты, следовательно, и знание о средствах охоты, рыболовства. Развивается наскальная письменность как форма передачи знаний от одного поколения к другому.

Аграрный период характеризуется развитием животноводства, земледелия и развития ремесла. То есть в ходе развития человека и его хозяйства складываются новые формы деятельности, целью которых является также удовлетворение потребностей. Появляются первые школы, университеты. Развиваются письменность, способы коммуникации, первые попытки познать окружающий мир. Начинает свое развитие наука, которая в последующем подразделяется на отрасли знаний (астрономия, математика, медицина, философия, прочие).

Индустриальный период экономики характеризуется прорывом в развитии представлений о существующих экономических ресурсах. В эпоху индустриализации началось масштабное освоение топливно-энергетических ресурсов. Период середины XX столетия характеризуется появлением телефона, телеграфа, двигателя внутреннего сгорания, телевидение, Интернет, радио, железной дороги. Человек начинает осваивать космос.

Сегодня человечество переходит на более высокую ступень своего развития, на этап постиндустриального общества (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы развития общества

Исторические этапы развития	Деятельность человека	Развитие знаний и способностей	Результат деятельности человека, характеризующий данный период	Преобладание элементов человеческого капитала в рассматриваемом периоде
Доаграрный	Охота, рыболовство, собирательство	Развитие знаний об орудии труда, орудии охоты и рыболовства. Развитие знаний о природе и природных закономерностях.	Появление разговорной речи как способа передачи информации	Мускульная сила, здоровье, знания
Аграрный	Ремесло, земледелие, скотоводство, сельское хозяйство	Развитие знаний о ремесле, о способе использования орудий труда, их совершенствование, о закономерностях природы, пр.	Появление письменности, первое книгопечатание. Появление почты, библиотеки.	Мускульная сила, здоровье, знание, интеллект
Индустриальный	Промышленность, строительство	Знания об использовании минерально-сырьевых, энергетических ресурсов.	Телефон, телеграф, двигатель внутреннего сгорания, телевидение, Интернет, радио, железная дорога и прочее.	Здоровье, интеллект, образованность, инженерные знания, мускульная сила
Постиндустриальный	Сфера услуг, информационно-телекоммуникационный сектор, альтернативная энергетика, медицина на геномном уровне и прочее	Знания о производстве ресурсов, новых видов сырья, способов производства. Знания о новых возможностях	Микрочипы, микрокомпьютеры, Суперкомпьютер, геномная инженерия, молекулярная атомная физика и прочее	Здоровье, научно-технические знания, интеллектуальные способности, образованность

Таким образом, с определенной долей осторожности можно утверждать, что основной движущей силой развития экономики является интеллект, знания, способности человека добывать, преобразовывать и эффективно использовать ресурсы. Тем самым, по нашему мнению, становится некорректно утверждение о том, что знания и информация постепенно замещают традиционные экономические ресурсы, формируя новую экономику, основанную на знаниях. Развитие экономики знаний или экономики, основанной на знаниях, базируется на главном принципе, который сводится к вопросам управления, развития и применения знаний в экономических взаимоотношениях хозяйствующих субъектов. Знания и информация приобретают более значимую роль на современном этапе.

Согласно концепции постиндустриализма, сформированной Д. Беллом [1], общественное развитие рассматривается сквозь призму прогресса знаний. В 70-е гг. XX столетия многие экономисты придерживались позиции, согласно которой знания являлись фактором, способным создавать стоимость.

В классическом представлении под созданием стоимости понимается совокупность затрат на производство, включающие в себя материальные, ресурсные затраты и затраты на труд. В условиях современного преобразования ресурсопотребляющей экономики в ресурсовоспроизводящую создание стоимости определяется общими интеллектуальными затратами, вложенными в продукт. В результате чего появляется инновационный продукт, отличающийся по своим характеристикам, свойствам и качеству.

Инновационный продукт – это новый продукт, созданный в результате инновационной деятельности, обладающий высокой добавленной стоимостью, включающей в себя научные, экономико-управленческие, технические знания. Стоимость инновационного продукта, главным образом, зависит от совокупного интеллектуального вклада работника, являющегося носителем знаний.

П. Друкер отмечал: «Единственным конкурентным преимуществом развитых стран остаются ресурсы квалифицированной рабочей силы. Квалифицированные работники, в отличие от неквалифицированных рабочих, занятых в производстве, владеют средствами производства: они являются носителями знаний...» [2, с. 13].

Формирование научных представлений о роли знаний и интеллекта человека в ходе исторического развития экономики осуществлялось значительно-долгое время, с момента появления письменности и способности обмениваться информацией. Об этом свиде-

тельствуют первые упоминания о роли знаний и человеческого интеллекта в трудах Платона. Он считал, что знание – статическое понятие; оно может быть сохранено в книгах или в головах людей, однако ему требуется оживляющая сила [3, с. 50].

Рассмотрев генезис становления современной экономики, основанной на знаниях, мы придерживаемся точки зрения, что именно человек со способностями, определенными знаниями, опытом и умениями, формирующие человеческий капитал, способен эффективно развивать экономику.

Сегодня это понимается как увеличение доли интеллектуальных вложений в конечную стоимость товара или услуги. В этом, по нашему мнению, кроется один из основных принципов развития инновационной экономики в современном ее понимании. Субъект экономических отношений, имеющий меньше знаний о возможности рационального использования ресурсов (энергии, прочего сырья) проигрывает в конкурентной борьбе.

В свете объективных причин, появившихся в результате эволюционного, на определенных этапах революционного (технологический прорыв: середина, вторая половина XX в., преимущественно в ВПК) развития экономики происходит смена парадигм экономической науки.

В поисках ответа на извечный вопрос: «Как с наименьшими затратами и ограниченными ресурсами получить максимум отдачи от их использования?» – внимание ученых все больше начинает концентрироваться вокруг самого человека, ибо сам человек становится ключевым звеном в формировании новой экономики.

Впервые модель «экономического человека» была разработана представителями классической политической экономии. У. Петти. Родоначальник английской политической экономии при подсчете национального богатства предложил наряду с вещным имуществом включать самого человека с его созидательными способностями и предлагал оценивать их одинокого [4, с. 82].

Идеи У. Петти были продолжены и развиты в работах А. Смита. Однако, в отличие от Петти, А. Смит концентрировал внимание не на самом человеке, а на его способностях. Особую значимость имело образование как способ увеличения богатства страны [5, с. 68].

Основной капитал, по Смиту, состоит из машин и иных орудий труда, из построек, из земли, а также из приобретенных и полезных способностей всех членов общества [6, с. 14].

Первыми, кто разработал самостоятельную теорию о человеке, его способностях и их применении в экономических процессах, стали Т. Шульц и Г. Беккер, получившие за свои труды Нобелевские премии (Т. Шульц в 1979, Г. Беккер в 1992 гг.).

Т. Шульц рассматривал человека с точки зрения его способностей, знаний, полученных через образование. Таким образом, каждый образованный человек имеет актив, который возможно использовать в деятельности с возможностью получения определенного дохода. В частности, он, писал: «Если образование влияет на производство, что важно для экономики, то, следовательно, это и есть форма капитала» [7, с. 15–83], а «человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека и представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе».

Г. Беккер развил теорию человеческого капитала с точки зрения инвестиций. Таким образом, согласно его теории, человеческий капитал – это «имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление профессионального опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации о ценах и доходах» [8, с. 94].

И. Бен-Порэт трактует понятие «Человеческий капитал» как «фонд, функция которого – производство торговых услуг в общепринятых единицах измерения и который в своем качестве аналогичен любой машине как представительнице вещественного капитала» [9, с. 18–35].

А. Добрынин, С. Дятлов, С. Крганский под человеческим капиталом понимают «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост заработков (доходов) данного человека» [10, с. 10].

В XIX в. сформированы два направления, объясняющие содержание человеческого капитала и его определение. Первое направление (Дж. Милль [11, с. 53], Ф. Лист, В. Рошер) объясняло существование и содержание человеческого капитала как приобретение способностей человека, но не включение в это понятие самого человека, поскольку определяли последнего как «произведенное средство производства», «ранее накопленный запас продуктов прошлого труда» [12, с. 148].

Согласно второму направлению (Д. Маккулох [13, с. 57–67], Й. Тьонен [14, с. 5]), человеческий капитал рассматривается как способности человека одновременно с самим человеком. «... в силу их неразрывного единства» [15, с. 85–101].

Категории «человеческий капитал» и «рабочая сила» имеют общее основание. Обе эти категории выражают производительные способности, которые могут быть использованы для осуществления экономической деятельности. Поэтому рабочую силу, которая может быть использована в процессе общественного производства, рассматривают как «потенциальную рабочую силу». Далеко не всегда индивидуальные и общественные экономические интересы по формированию, развитию и использованию рабочей силы совпадают. Как правило, работодателей интересует не все многообразие свойств личности работника, а конкретные способности, позволяющие осуществить профессиональную деятельность. Только те способности работника, которые дают возможность создавать конкретные блага и услуги и которые, в свою очередь, обладают общественной ценностью, могут стать предметом купли-продажи. Таким образом, не вся рабочая сила, а лишь ее часть, получившая общественное признание, становится функциональной рабочей силой [16, с. 19].

В середине 70-х гг. XX в. обращается внимание на мотивационные элементы поведения человека. К традиционным элементам мотивации (рост благосостояния, максимальное удовлетворение потребностей) добавляются совершенно новые мотивы – стремление к совершенству, обеспечение душевного комфорта, радость творчества и т.п.

Распространение теории «экономического империализма», основным принципом работы которой является перенос экономических постулатов на социальные сферы и явления, привело к появлению усовершенствованной модели экономического человека, получившей название RREEMM – Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man (изобретательный, испытывающий ограничения, имеющий ожидания, оценивающий, максимизирующий человек).

Одновременно с укреплением позиций экономического империализма происходит и противоположно направленный процесс применения социологических методов к решению экономических проблем. Сторонники «новой экономической социологии» дополняют образ экономического человека такими свойствами, как потребность в одобрении окружающих, статус, власть. Примером могут служить модели «социологического человека» – SRSM – Socialized, Role-playing, Sanctioned Man (социализированного, детерминированного обществом, играющего роль, наказуемого человека) и OSAM – Opinionated, Sensitive, Acting Man (имеющий мнения, восприимчивый, действующий человек) [17, с. 14].

Ю.М. Васильчук предлагает свою разработанную модель человека типа ADON («Альтернативный, дезинтегрирующий, порождающий, благородный человек»), приходящую на смену экономическому (RREEMM) и социологическому (SRSM; OSAM) человеку [18, с. 82–89].

Обобщая существующие подходы к определению человеческого капитала отечественных и зарубежных ученых, мы определяем человеческий капитал как приобретенные, накопленные, заслуженные ценности человека, выраженные в его физико-физиологических особенностях, знаниях, умениях, интеллектуальных способностях позволяющих при их использовании получать доход в натуральном или не натуральном выражении с целью удовлетворения потребностей.

Процессы формирования человеческого капитала в современных условиях не должны происходить стихийно, следовательно, таким процессом необходимо управлять. В результате управления человеческим капиталом формируются основы развития инновационного общества, в котором, как следствие, формируются благоприятные условия развития национальной инновационной системы.

Рассматривая сущность управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития, нами используется термин «управление», предложенный в современном экономическом словаре, под которым понимается сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты [19, с. 414].

Таким образом, управление человеческим капиталом означает направленные действия субъектов управления на формирование и развитие элементов человеческого капитала, отвечающие инновационным характеристикам.

В процессе управления человеческим капиталом объектом управления является не сам человек, а приобретенные, содержательные элементы человеческого капитала, поэтому предлагается классифицировать структуру человеческого капитала с количественной (инвестиционной) и содержательной (качественной) стороны (табл. 2).

Таблица 2 – Структура человеческого капитала в аспекте количественной и содержательной стороны

	Количественная сторона человеческого капитала	Содержательная сторона человеческого капитала
Врожденные		
Здоровье	Группы здоровья. Отличное, среднее, слабое здоровье	Хронические болезни, слабая иммунная система, болезни опорно-двигательного аппарата и пр.
Культура	Высокая, средняя, низкая	Манеры поведения, общественные ценности
Харизма	Есть или нет	
Приобретенные		
Образование	Начальное, среднее, высшее	По специализации, квалификации. Дополнительное: уч. степень, степень MBA, российское, зарубежное и пр.
Образ мышления		Консервативный, смешанный, прогрессивный
Способности к обучению	Высокие, средние, низкие	Гуманитарный характер, технический характер
Способности к труду	Высокие, средние, низкие	
Знание	Формально подтвержденное знание документами об образовании (дипломами, сертификатами, аттестатами, рекомендательными письмами)	Область знаний: научные, технические, гуманитарные, общественные. Профессиональные знания: техника, IT-технологии, биоинженерия, физика, медицина и пр.
Умение	Сколько умений (в каких областях деятельности человека)?	Что умеешь (например: умения работы на компьютере с позиции количественной стороны и умение работать с базами данных с позиции содержательной стороны)?
Навыки	Есть или нет	В чем?

В результате дефиниции объекта управления появляется возможность в разработке комплексной программы формирования человеческого капитала, ориентированного на инновационное развитие экономики.

Ссылки:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999 .
2. Друкер П. О профессии менеджера.: пер. с англ. М., 2008.
3. Мильнер Б.З. Управление знаниями в инновационной экономике: учебник / под ред. Б.З. Мильнера. М., 2009.
4. Пети У. Экономические и статистические работы. М., 1990.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1993.
6. Курганский С.А. Человеческий капитал: теория и практика. Иркутск, 2004.
7. Schultz T. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1980. Vol. 68.
8. Becker G.S. Human capital theoretical and empirical analysis, with special reference to education. New York, 1964.
9. Ben-Porath Y. the production of Human Capital and the life Cycle of Earning // Journal of Political Economy. 1987. August.
10. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Курганский С.А. Методология человеческого капитала // Экономика образования. 1999. №1.
11. Mill D. "Essays on some un settled Questions in Political Economy". 1844.
12. Милль Дж. Основы политической экономии... М., 1980.
13. Mac-Culloch John-Ramsay "The principles of political economy". Л., 1885.

References (transliterated):

1. Bell D. Gryadushchee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya. M., 1999 .
2. Druker P. O professii menezhera.: transl. from eng. M., 2008.
3. Mil'ner B.Z. Upravlenie znaniyami v innovatsionnoy ekonomike: uchebnik / ed. B.Z. Mil'ner. M., 2009.
4. Peti U. Ekonomicheskie i statisticheskie raboty. M., 1990.
5. Smit A. Issledovaniya o prirode i prichinah bogatstva narodov. M., 1993.
6. Kurganskiy S.A. Chelovecheskiy kapital: teoriya i praktika. Irkutsk, 2004.
7. Schultz T. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1980. Vol. 68.
8. Becker G.S. Human capital theoretical and empirical analysis, with special reference to education. New York, 1964.
9. Ben-Porath Y. the production of Human Capital and the life Cycle of Earning // Journal of Political Economy. 1987. August.
10. Dobrynin A.I., Dyatlov S.A., Kurganskiy S.A. Metodologiya chelovecheskogo kapitala // Ekonomika obrazovaniya. 1999. No.1.
11. Mill D. "Essays on some un settled Questions in Political Economy". 1844.
12. Mill' Dzh. Osnovy politicheskoy ekonomii... M., 1980.
13. Mac-Culloch John-Ramsay "The principles of political economy". L., 1885.

14. Thunen H. von. Der isolierte Stadt. Vol. 11, Part 11. Translated by Bert F. Hoselitz. Chicago: Education Center, Univ. of Chicago; originally published, 1875.
15. Вереникин А.О. Человеческий капитал: концептуальные основания и особенности проявления // США и Канада: экономика, политика, культура. 2005. № 3.
16. Солодуха П.В. Институциональные основы воспроизводства человеческого капитала: автореферат докт. эконом. наук. М., 2004.
17. Курганский С.А. Человеческий капитал: теория и практика. Иркутск, 2004.
18. Васильчук Ю.М. Постиндустриальная экономика и развитие человека // Мировая экономика и международные экономические отношения. 1997. № 10.
19. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., Современный экономический словарь. М., 2005
14. Thunen H. von. Der isolierte Stadt. Vol. 11, Part 11. Translated by Bert F. Hoselitz. Chicago: Education Center, Univ. of Chicago; originally published, 1875.
15. Verenikin A.O. Chelovecheskiy kapital: kontseptual'ne osnovaniya i osobennosti proyavleniya // SShA i Kanada: ekonomika, politika, kul'tura. 2005. No. 3.
16. Soloduha P.V. Institutsional'ne osnovy vosproizvodstva chelovecheskogo kapitala: avtoreferat dokt. ekonom. nauk. M., 2004.
17. Kurganskiy S.A. Chelovecheskiy kapital: teoriya i praktika. Irkut-sk, 2004.
18. Vasil'chuk Y.M. Postindustrial'naya ekonomika i razvitiye cheloveka // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodne ekonomicheskie otnosheniya. 1997. No. 10.
19. Rayzberg B.A., Lozovskiy L.SH., Starodubtseva E.B., Sovremenniy ekonomicheskiy slovar'. M., 2005