

Ежикова Н. А.

**ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА ПРОИЗВОДСТВО ТРУДА РАБОТНИКА**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2007/4/20.html](http://www.gramota.net/materials/1/2007/4/20.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 69-71. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2007/4/](http://www.gramota.net/materials/1/2007/4/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

подход разработан для предсказания макроэкономических процессов, и он может быть неудачным инструментом для политики или предсказаний тенденций потребительского поведения. Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи. Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она стала, по сути «экономикой классной доски» и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Следуя неоклассикам можно представить человека как совершенное существо полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющим последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Он также оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством. Таким образом можно отметить, что отсутствие каких либо предпосылок о возможности влияния решений одних людей на решения других отрывают ортодоксальную теорию от социальности экономической науки.

Социологической модели человека, по мнению Линденберга, существует два вида. Первый (акроним SRSМ) – социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Ставится цель – полная социализация. Процесс направляется обществом – человек играет свою роль в нем. Наконец, возможность применения санкций – это контроль со стороны общества.

Вторая модель (акроним OSAM) – имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения. Сравнивая эти две модели, можно увидеть, что экономический человек концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе повседневной рыночной деятельности. Современные науки, связанные с обществом, тяготеют к модели экономического человека, тогда как социологическая модель не представляет ничего конкретного, опираясь на неустойчивую взаимосвязь между человеком и обществом.

Роббин и Гренланд полагают, что будущее экономической психологии лежит в более глубоком и реалистическом описании экономических убеждений и поведения людей. Эти авторы считают, что ожидается отход от углубленного, но узкого анализа проблемы принятия экономических решений к более широкому охвату области. По их мнению, вплоть до недавнего времени прогресс экономической психологии основывался на попытках исследователей сохранять четкие границы между психологическим, социологическим и экономическим подходами к потреблению. В частности, в анализе проблемы потребления все труднее опираться только на экономику. Социология и антропология исправно представляли и продолжают представлять ценные данные о процессе потребления. Продолжение такой поляризации может привести, однако, к тому, что «социальные переменные» будут рассматриваться лишь как часть экспериментального дизайна теории игр, а «экономика» исчезнет из сферы изучения субъективных смыслов потребления. Представители различных взглядов сходятся в том, что жизнь потребителя претерпела в последние годы значительные усложнения и сильно видоизменилась. Все возрастающее значение потребителя в западной экономике дает толчок к более обоснованному и сложному анализу повседневных экономических убеждений и поведения.

## ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА ПРОИЗВОДСТВО ТРУДА РАБОТНИКА

*Ежикова Н. А.*

*Пермский государственный технический университет*

Человеческий капитал – это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию.

Подобно затратам предпринимателей на оборудование, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности можно рассматривать как инвестиции, потому что расходы осуществляются с тем расчетом, что они будут компенсированы возросшим потоком доходов в будущем. Таким образом,

определение инвестиций в человеческий капитал можно сформулировать так: это любые действия, которые повышают квалификацию и способности.

Инвестиции в человеческий капитал бывают трех видов и каждый из них нацелен на повышение производительности труда работников. Во-первых, расходы на образование – включая общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовку по месту работы и т.д. – являются наиболее очевидным и наиболее важным видом инвестиций в человеческий капитал. Образование формирует рабочую силу, которая становится более квалифицированной и производительной.

Во-вторых, расходы на здравоохранение, которые также имеют большое значение. Хорошее здоровье – следствие расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, улучшение жилищных условий, удлиняет срок жизни, повышает работоспособность и производительность труда работников.

Третий вид инвестиций – расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью. Как и образование, географическая миграция работников влечет за собой издержки в настоящем, чтобы получить выгоду в будущем от повышения рыночной стоимости их трудовых услуг.

Главствующей базой создания человеческого капитала является образование и приобретенная квалификация. Встает вопрос, а что является побудительным мотивом инвестиций в человеческий капитал? Очевидно, более высокая заработная плата или возможность выполнять работу, приносящую удовлетворение. Способности работника трудно или даже невозможно измерить, но наличие образования сигнализирует работодателям, что образованные работники могут хорошо выполнять некоторые функции, добиваться поставленных целей, выдерживать конкурентную борьбу. Поэтому работодатели готовы платить больше образованным работникам. Следовательно, инвестиции в человеческий капитал рациональны, так как для каждого отдельного человека они увеличивают доход.

Теория человеческого капитала предполагает, что существует причинно-следственная связь, при которой инвестиции в человеческий капитал порождают увеличение производительности труда. Это способствует росту экономики и соответственно увеличению реальной заработной платы. Если эта теория является правильной, тогда дополнительные расходы общества на образование и здравоохранение следует считать эффективным средством сокращения бедности и уменьшения неравенства в доходах.

Инвестиции в человеческий капитал достаточной легко поддаются измерению, проблемой является получение квантифицируемых показателей дохода, получаемого обществом в целом в результате повышения производительности труда. Например, насколько увеличится производительность труда работника благодаря обучению?

Знания – это прежде всего совокупность стандартных алгоритмов решения множества проблем, возникающих в ходе работы. Чем больше алгоритмов известно человеку, тем меньше возникает ситуаций, которые поставят его в тупик. Кроме того, образованный человек способен основываясь на известных алгоритмах быстро вывести новый для решения возникшей нестандартной задачи. Таким образом, именно то, что человеку без специальных знаний не известны эти алгоритмы и станет основной причиной его низкой производительности на рабочем месте. Теперь остается призвать на помощь экономическую логику и получить достоверный экономический эффект.

Выгоды от инвестиций, формирующих человеческий капитал целесообразно определять на трех уровнях. На уровне работника это доход ( $D_p$ ), который может отобразить следующей формулой:

$$D_p = \alpha + \beta e - C(e) - \frac{1}{2} r \beta \text{Var}(x + zy)$$

где  $\alpha$  – гарантированный уровень заработной платы, устанавливаемый исходя из уровня образования и функций, присвоенных конкурентному рабочему месту специалиста;

$\beta$  – параметр, характеризующий интенсивность стимулов по отношению к образованному работнику;

$e$  – уровень работы (усилия работника);

$C(e)$  – коэффициент, характеризующий предельные издержки работника;

$r$  – коэффициент исключения риска;

$\text{Var}$  – дисперсия случайных событий;

« $x$ » и « $y$ » – случайные события (случайные величины), воздействующие на результат независимо от « $e$ » (усилий работника). Например, « $X$ » – величина спроса в сегменте, « $Y$ » – общий спрос отрасли, коррелирующий с потенциальным спросом в сегменте). « $Z$ » – параметр, характеризующий относительный вес, придаваемый информационной переменной « $Y$ ».

Для работодателя выгоды измеряются дополнительной прибылью ( $D_{пр}$ ), которая имеет формулу расчета:

$$D_{пр} = P(e) - (\alpha + \beta e)$$

$P(e)$  – валовая прибыль (как функция « $e$ »).

Оценку эффективности инвестиций можно осуществлять традиционно на основе чистой текущей стоимости, где ставка дисконтирования выбирается исходя из предпочтений индивидов и работодателей.

Сложнее оценить вложения в человеческий капитал на уровне регионов. Здесь можно предложить вариант оценки на основе продолжительности, которая измеряется отношением результата к затратам, обеспечившим этот результат.

За трех или пятилетний период берутся данные о достигнутом результате, за который на уровне регионов

принимается объем произведенной продукции ( $P_{\text{факт}}$ ), и фактические региональные инвестиции ( $I_{\text{факт}}$ ) в формировании человеческого капитала. Эти показатели сравниваются с базисными. Базисный результат ( $P_{\text{баз}}$ ) – это объем продукции региона, фактически произведенный за выбранный базисный (3-х или 5-летний) период. Базисные затраты ( $I_{\text{баз}}$ ) – фактически произведенные инвестиции за базисный период. Или в качестве базиса могут быть использованы показатели планируемого объема производства продукции региона и планируемые инвестиции в человеческий капитал.

На основе этих данных рассчитываются коэффициенты изменений по формулам:

$$K_{\text{изм.Р}} = \frac{P_{\text{факт}}}{P_{\text{баз(план)}}}$$

и

$$K_{\text{изм.И}} = \frac{I_{\text{факт}}}{I_{\text{баз(план)}}}$$

$K_{\text{изм.Р}}$  и  $K_{\text{изм.И}}$  – соответственно коэффициенты изменений объемов производства продукции и инвестиций показатель эффективности инвестиций в человеческий капитал определяется отношением коэффициента изменения результата к коэффициенту изменения инвестиций. Если полученное значение показателя больше единицы, инвестиции признаются эффективными.

По этому алгоритму можно делить прогнозы выгодности вложений в человеческий капитал. Выполнение таких оценок позволит определять соответствующий баланс между инвестициями в людей и инвестициями в оборудование.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СИСТЕМУ ВТО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Ерохин В. Л.*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

Большинство стран мира в настоящее время входит в многосторонние системы торгово-политического регулирования. На протяжении долгого времени наиболее универсальной системой такого типа являлось Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (ГАТТ), позже преобразованное во Всемирную торговую организацию (ВТО). Следует отметить, что современная ВТО является единственной в мире организацией, в рамках которой согласуются все основные вопросы, связанные с режимом международной торговли товарами и услугами. На страны–члены ВТО приходится более 90% мирового товарооборота. ВТО все активнее превращается в некую глобальную экономическую организацию по регулированию всех процессов международного обмена товарами, капиталами, услугами, рабочей силой. Следовательно, не участвовать в работе такого форума Россия более не может.

В настоящее время в рамках процесса присоединения России к ВТО переговоры ведутся по четырем ключевым направлениям, а их основой являются документы и переговорные предложения, утверждаемые правительственной Комиссией по вопросам ВТО и Правительством РФ. К таким основным направлениям переговорного процесса следует отнести:

Переговоры по тарифным вопросам. Основным предметом переговоров является определение максимального уровня («связывания») ставок ввозных таможенных пошлин, который Россия получит право применять после присоединения к ВТО по всей товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Правилом такого рода переговоров является то, что после присоединения новый член ВТО не сможет применять более высокую ставку импортной пошлины, чем та, которая будет отражена в его обязательствах. Уровень тарифной защиты российской экономики на данный момент относительно низок по сравнению с другими странами-членами ВТО. В современных тарифных предложениях российской стороны заложена адекватная степень тарифной защиты всех секторов российской экономики. В настоящее время российская делегация согласовала свыше 90% тарифных позиций. К наиболее проблемным товарным группам, по тарификации которых позиции сторон по-прежнему расходятся, можно отнести ряд сельскохозяйственных товаров, лекарственные препараты, мебель, авиатехнику, автомобили.

Переговоры по сельскохозяйственной проблематике. В ходе проведения переговоров по сельскохозяйственной тематике должны быть согласованы такие вопросы, как максимальный объем государственной поддержки (субсидий), которую страна-кандидат после присоединения будет иметь право предоставлять сельскохозяйственным производителям; максимальный уровень экспортных субсидий, которые после присоединения новый член ВТО будет иметь право выделять для поддержки национального сельскохозяйственного экспорта. Рассмотрение данных вопросов проходит в формате многосторонних консультаций с участием членов группы «квадро» (США, ЕС, Япония, Канада), стран Кернской группы (ведущих экспортеров сельскохозяйственной продукции) и ряда развивающихся государств. Данные переговоры носят крайне сложный характер, т.к. позиции сторон по согласованию уровня государственной поддержки сельского хозяйства со стороны российского правительства и права на применение экспортных субсидий значительно расходятся.