

человек, то для получения заметных дополнительных доходов добыча нефти и газа должны достигать не менее 10-15 млн тонн в год.

Высокими доходами отличается Тюменская область, в которой существует исключительно высокая концентрация добычи нефти и газа, обеспечивающая доходы, в несколько раз превышающие средние по стране.

Главное влияние на величину доходов добывающих территорий оказывает принятая в стране система распределения доходов между федеральным и региональным бюджетами, в первую очередь, налога на добычу полезных ископаемых.

Влияние нефтегазовой промышленности на развитие большинства регионов России существует, но оно проявляется не за счет прямого получения ими собственных налоговых доходов, а за счет поступления средств из федерального бюджета. В составе данного бюджета самой крупной статьёй расходов являются многобюджетные трансферы, то есть финансовая помощь бюджетам субъектов федерации, не имеющим достаточных собственных доходов для выполнения имеющихся у них полномочий и обязанностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крюков В.А., Токарев А.Н. Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике. Новосибирск: Наука-Центр, 2007. 588 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации./части первая и вторая / По состоянию на 20 февраля 2008 года. Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2008. 572 с.
3. Социально-экономическое положение России, 2007 год. Стат. сб. / Росстат. М., 2008. 446 с.

*Марина Андреевна ГИЛЬТМАН —
доцент кафедры экономической теории
и национальной экономики Международного
института финансов, управления и бизнеса
Тюменского государственного университета,
кандидат экономических наук*

УДК 330.88

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

АННОТАЦИЯ. В статье обосновывается, что традиционные подходы к исследованию процесса формирования человеческого капитала не в полной мере объясняют результаты этого процесса. Предлагаются альтернативные подходы и методы.

In clause proves that traditional approaches of researching the process of creation of the human capital not to the full explain results of this process. Alternative approaches and methods are offered.

Теория человеческого капитала как новое направление неоклассической теории появилась в США в середине 1950-х гг., ее основоположником был выдающийся современный экономист, профессор экономики и социологии Чикагского университета Гэри С. Беккер, получивший в 1992 г. Нобелевскую премию за «распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение».

Позднее теория получила развитие в работах Д. Минцера, Т. Шульца, Б. Вейсброта, Б.Л. Хансена и многих других экономистов, оформившись как самостоятельное течение уже к 1980-м годам. В настоящее время теория человеческого капитала — одна из наиболее актуальных и наиболее быстро развивающихся экономических концепций, поэтому российские экономисты в последние годы также проявляют к ней значительный интерес.

Центральная методологическая установка «чикагской школы» — объяснение экономических процессов, исходя из принципов максимизирующего поведения индивидуумов — перенесена на самые различные сферы деятельности человека. Согласно концепции «чикагской школы» вложение средств в образование, здравоохранение, миграцию, т.е. инвестиции в человеческий капитал, производится на рациональной основе — ради получения больших доходов в будущем. При этом упор делается на количественном анализе. Так, к затратам на производство человеческого капитала (к инвестициям в человеческий капитал) относят:

1) прямые затраты, в том числе плата за обучение и другие расходы на образование, смену места жительства и работы;

2) упущенный заработок, являющийся элементом альтернативных издержек, поскольку получение образования, смена места жительства и работы связаны с потерей доходов;

3) моральный ущерб. Считается, что получение образования трудное и часто неприятное занятие, поиск работы утомляет и истощает нервную систему, а миграция приводит к потере старых друзей и знакомых.

В ожидаемую отдачу от инвестиций в человеческий капитал, как правило, включают более высокий уровень заработков, большее удовлетворение от избранной работы в течение жизни, а также более высокую оценку нерыночных видов деятельности.

Теория человеческого капитала, став популярной, разрослась, внутри нее сформировались различные течения: ортодоксальное, леворадикальное, теория фильтра и другие. Каждое из этих направлений уточняло категорию «человеческий капитал» и способы инвестирования в него. В результате в настоящее время понимание этой категории неоднозначно, общим является выделение совокупности факторов, способных увеличивать размеры доходов человека.

Наиболее популярным и разработанным направлением в рамках теории человеческого капитала, как в нашей стране, так и за рубежом является оценка экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал. Однако необходимо отметить и российскую особенность. Дело в том, что в России теория человеческого капитала получила распространение с началом проведения экономических реформ, т.е. в период ухудшения многих социальных характеристик. Мы считаем, что именно это обстоятельство стало причиной того, что человеческий капитал в российской экономической науке чаще всего трактуется близко к определению «человеческого потенциала», принятого ООН, т.е. как совокупность факторов: здоровье и продолжительность жизни, образование, уровень доходов. Отсюда закономерными являются предложения по увеличению расходов на социальные программы и мероприятия. Значение данных предложений само по себе представляет большую ценность, однако необходимо подчеркнуть, что человеческий капитал в работах основоположников данной концепции оценивается через капитализацию потока доходов отдельного человека и изучение данного процесса предполагает анализ на микроуровне. Следовательно, в настоящее время многие российские ученые смешивают понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал», при этом первое практически не изучается. Некото-

рые разработки присутствуют в современных теориях мотивации, т.к. исследуется как раз микроуровень, но и здесь речь идет о человеческом потенциале (в данном случае фирмы), а не о доходах отдельного человека.

Другой немаловажный момент, относящийся не только к исследованиям в рамках теории человеческого капитала, но и ко всем экономическим исследованиям, — это высказывания о кризисе экономической науки. Наибольшую критику вызывает популярное сейчас неоклассическое направление. В частности, под сомнение ставится методологическая основа экономической науки, категориальный аппарат кажется многим слишком громоздким, но особенно критикуется ее непрактичность. Например, А.Ш. Хасанова считает, что неспособность экономической теории найти выход из затянувшегося экономического кризиса, длящегося в России уже не одно десятилетие, свидетельствует о парадигмальном кризисе экономической науки [14]. Е. Балацкий аргументированно говорит о кризисе категориального аппарата, методологических императивов, измерительных технологий и об утрате экономической теорией своего ведущего положения среди общественных наук, которое она занимала в XX веке [1].

Похожие настроения наблюдаются и среди западных исследователей. Так, Д. Брукс доказывает, что многие предположения экономической теории, основанные на рациональности поведения человека, не подтверждаются в реальной жизни. Он считает, что в основе общественного развития лежат не экономические отношения, а национальная культура, а также взаимоотношения между культурами разных стран [9]. Возникло даже новое направление — критический реализм, представители которого критикуют приверженцев неоклассического направления за необъективность результатов экономических исследований, возникающую вследствие применения ими преимущественно дедуктивного метода. Критика основана на том, что дедуктивный метод предполагает соблюдение условий внутренней закрытости системы, внутреннего постоянства анализируемого объекта, наличие единственного исхода событий при ограниченном наборе учитываемых факторов. Бесспорно, названные условия не всегда соотносятся с реальной действительностью [8].

Перечисление альтернативных точек зрения можно продолжать и дальше, но в рамках данной статьи важнее выделить то существенное влияние современных тенденций в методологии экономической теории, которое они оказывают на исследование процесса формирования человеческого капитала. В частности, большинство критиков методологической основы современной экономической теории предлагают выдвинуть на первый план человека: реально существующего, иррационального, и поэтому не вписывающегося в экономические модели, активно создававшиеся на протяжении последнего столетия. Например, Н.В. Ведин обосновывает введение новой экономической парадигмы — «экономического гуманизма» — предполагающей анализ экономических отношений с точки зрения преобладания в них направленности «соперничества» или «сотрудничества» [4]. М. Каз обосновывает когнитивно-ценностный подход к изучению вопросов мотивации труда. Он считает целесообразным применение в экономике труда, помимо традиционных категорий, новых для данной науки: «ценность», «установка», «значение», «восприятие». В результате Каз вводит новое понятие — «мир труда», которое включает в себя три аспекта труда: организационно-технический, управленческий и социокультурный. Разработанная ученым концепция «мир труда» отражает, с его точки зрения, исторически сложившуюся тенденцию в области изучения трудовой проблематики — от анализа форм взаимодействия человека со средствами производства через исследование форм взаимодействия

между людьми, их объединения в группы и образования формальной и неформальной структур предприятия к механизму культурного происхождения — самостоятельному слою регуляторов поведения, лежащему наряду с механизмами иной природы в основе трудовой деятельности [7].

Этот вывод, с нашей точки зрения, можно применить и к исследованию процесса формирования человеческого капитала в системе экономических отношений работодателя и наемного работника. В этом случае потребности наемных работников, их экономические интересы, ценности и установки, т.е. причины, побуждающие вступать людей в трудовые отношения, выступают как основные факторы формирования человеческого капитала.

Еще раз подчеркнем, что традиционным подходом к исследованию процесса формирования человеческого капитала является оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал с использованием математических методов. Основоположники теории человеческого капитала — Г. Беккер, Т. Шульц и их последователи — обосновывают, что вложение средств в образование, здравоохранение, миграцию (инвестиции в человеческий капитал) производится на рациональной основе — ради получения больших доходов в будущем. Соответственно предлагаются различные способы оценки экономической эффективности инвестиций в человеческий капитал, но мы считаем, что в настоящее время такой оценки явно недостаточно. Причин здесь несколько. Главная причина кроется в том, что разработанные методики оторваны от реальной жизни. Например, сложно представить, что родители оценивают возможный экономический эффект от вложений в развитие и воспитание своих детей. К трансформирующейся российской экономике такие методики вообще не применимы вследствие постоянно меняющихся условий внешней среды. Так, результаты исследований названных ученых говорят о наличии прямой устойчивой зависимости уровня доходов человека от его образования. Нет смысла доказывать, что в современной России такая зависимость не только неустойчива, но иногда вообще отсутствует.

Следующий важный недостаток — абсолютная рациональность человека. В данной концепции человеческий капитал представляет собой сумму всех доходов, полученных в течение жизни, все же составляющие — здоровье, знания и т.д. — только сопутствующие факторы. Доходы, таким образом, являются конечной целью инвестиций в человеческий капитал. С нашей точки зрения такая цель далеко не конечна, а для некоторых индивидов вообще не является целью. Мы скорее согласны с мнением, что человек по своей природе иррационален. Тем не менее получение доходов, несомненно, является одной из важнейших задач в жизни большинства людей, но, как известно, доходы расходуются — человек потребляет. Очевидно, что человек стремится получить доход с какой-то иной целью, нежели получение самого этого дохода. Иными словами, человеческий капитал формируется не только ради получения доходов.

С нашей точки зрения, альтернативным подходом может стать изучение влияния ценностных установок человека на формирование человеческого капитала. Именно ценности в большей степени влияют на то, какое внимание уделено здоровью, образованию, культурному развитию настоящего и подрастающего поколения и какие усилия затрачены для получения доходов, способных удовлетворить соответствующие потребности.

В настоящее время существует множество трактовок сущности категории «ценность». Приведем наиболее распространенное: «Ценность — особое общественное отношение, благодаря которому потребности и интересы индивида или социальной группы переносятся на мир вещей, предметов, духовных явлений,

придавая им определенные социальные свойства, не связанные прямо с их утилитарным назначением» [12]. В числе прочего ценности позволяют «задавать системы приоритетов, способы социального признания, критерии оценок; строить сложные и многоуровневые системы ориентации в мире; обосновывать смыслы». Ценности принято делить на предметные (объекты ценностного отношения) и субъектные — установки и оценки, императивы и запреты, цели и проекты, выраженные в форме нормативных представлений. Последние выступают ориентирами деятельности человека [3]. Таким образом, мы считаем, что категория «ценность» связывает категории «потребность» и «экономический интерес» и уточняет потребности (более подробно см. [5]). Следовательно, категория «ценность» позволяет более точно описать не только состав и качество потребляемых благ, но определить образ жизни человека, а значит, конкретизирует экономические интересы, преследуемые им при вступлении в трудовые отношения.

Практически этот вывод подтверждается результатами ряда социологических исследований о ценностях богатых и бедных слоев населения современной России. Например, отмечаются достижительные установки в профессиональной сфере более высокооплачиваемых работников, их стремление сделать карьеру — как одна из основных жизненных ценностей — и более активная жизненная позиция. С другой стороны, работники этой же группы чаще (по сравнению с бедными — в 5 раз, с населением в целом — в 3 раза), чем низкооплачиваемые, повышали свою квалификацию различными способами, что уже непосредственно формирует их человеческий капитал [10]. В то же время более обеспеченные граждане имеют другую структуру потребления. В ней присутствуют образовательные и платные медицинские услуги (последними пользуются и бедные, но в 2 раза реже), платные оздоровительные услуги для взрослых и детей, платные образовательные учреждения и услуги для детей (кружки, музыкальная школа и т.п.), туристические и образовательные поездки за рубеж, что также позволяет формировать человеческий капитал, как самих работников, так и их детей. Более того, обеспеченные граждане могут чаще обновлять различные составляющие своего имущества (включая жилье), приобретать новые предметы более высокого качества, что также сказывается на формировании человеческого капитала, особенно следующего поколения (их детей).

Низкооплачиваемые работники практически не потребляют услуги, не обновляют предметы быта, часто имеют неудовлетворительные жилищные условия [6], следовательно, их возможности формировать человеческий капитал высокого качества намного меньше. В качестве основной жизненной ценности респонденты этой группы называют уже не «достижения, карьера» (как более обеспеченные граждане), а «работа, профессия» [10], что говорит о меньшей ориентации на успех и более пассивном поведении. Вообще, анализируя данные социологических исследований [например, 2 и 11] мы заметили, что многие из группы «бедных» не разделяют новых ценностных установок, стремятся сохранить привычный, сложившийся еще в советское время образ жизни. Таким образом, на формирование человеческого капитала в современном российском обществе большое влияние оказывают умение адаптироваться и способность к трансформации ценностей в соответствии с требованиями внешних социально-экономических условий. Также интересно, что заработная плата составляет около 60% общих доходов богатых, и 70% — бедных [10], что еще раз подтверждает важность трудовых отношений в процессе формирования человеческого капитала.

Следовательно, потребности наемных работников, осознаваемые ими ценности и формирующиеся на их основе экономические интересы, реализуемые в

трудовых отношениях, определяют особенности формирования как их собственного человеческого капитала, так и человеческого капитала их детей. Результаты многих социологических исследований последних лет показывают существование трансформации ценностей наемных работников, и на их основе — экономических интересов, а именно — снижение значимости таких ценностей как «интересная работа» и «возможность самовыражения», характерных для советского периода, и возрастание мотива «хороший заработок», который во всех результатах современных опросов прочно занимает первое место [13]. Ничего удивительного в этом нет: в настоящее время большая часть населения поставлена в экономически жесткие условия борьбы за выживание, поэтому произошедшая трансформация ценностей, и на их основе — экономических интересов и экономического поведения оказывают прямое влияние на формирование человеческого капитала. Например, преобладающие ценности могут объяснить многие формы нестандартной занятости, в том числе неформальные трудовые отношения.

Таким образом, изучение ценностей наемных работников позволяет уточнить их потребности, более подробно исследовать экономические интересы и по новому взглянуть на процесс формирования человеческого капитала. С методологической точки зрения такой подход означает, что наряду с традиционными методами неоклассической теории исследования будут проводиться с помощью методов, заимствованных из таких дисциплин как социология, и в некоторых случаях — психология. Такой подход является чрезвычайно актуальным и интересует многих зарубежных и отечественных экономистов. Это подтверждает, в частности, появление новых направлений в экономической науке: экономической психологии, связанной с изучением психологического фактора в системе экономики, и нейроэкономики, которая использует методы современной нейрофизиологии и нейропсихологии для изучения процессов, протекающих в мозге во время принятия человеком экономических решений. В наших планах — исследование процесса формирования человеческого капитала с использованием новых подходов, рассмотренных в данной статье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балацкий Е. Экономическая наука: новые вызовы современности // *Мировая экономика и международные отношения*. 2006. № 1. С. 61-67.
2. Бойков В.Э. Ценности и ориентиры общественного сознания россиян // *Социологические исследования*. 2004. № 7. С. 46-51.
3. Большая советская энциклопедия // www.slovari.yandex.ru
4. Ведин Н.В. Экономическая теория и гуманизм // *Актуальные проблемы современной экономики России*. Междунар. науч.-практич. конф. 2 февраля 2006 г. Сб. м-лов. Казань: Издательство НПК «РОСТ», 2006. С. 42-48.
5. Гильтман М.А. Влияние ценностей наемных работников на формирование человеческого капитала // *Известия Международного института финансов, управления и бизнеса*: Вып. 4. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2007. С. 336-341.
6. Давыдова Н.М., Седова Н.Н. Материально-имущественные характеристики и качество жизни богатых и бедных // *Социологические исследования*. 2004. № 3. С. 40-50.
7. Каз М. Мотивация труда: трансформация структуры теоретико-методологического знания и когнитивно-ценностный подход // *Вопросы экономики*. 2005. № 12. С. 82-95.
8. Лоусон Т. Современная «Экономическая теория» в свете реализма // *Вопросы экономики*. 2006. № 2. С. 75-98.
9. От экономической гонки к соревнованию между культурами // *Известия.RU*, 6.03.2006.

10. Попова И.П. Профессионализм — путь к успеху? (социально-профессиональные характеристики богатых и бедных) // Социологические исследования. 2004. № 3. С. 50-58.
11. Седова Н.Н. Мораль и социальная активность (опыт социологического исследования) // Социологические исследования. 2004. № 8. С. 88-94.
12. Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру // www.slovari.yandex.ru.
13. Удальцова М.В., Воловская Н.М., Плюснина Л.К. Четыре среза занятости: ценности, мотивация, доходы, мобильность // Социологические исследования. 2005. № 7. С. 43-51.
14. Хасанова А.Ш. К вопросу о предмете экономической науки // Актуальные проблемы современной экономики России // Междунар. научно-практич. конф. 2 февраля 2006 г. Сб. м-ов. Казань: Издательство НПК «РОСТ», 2006. С. 5-7.

*Оксана Евгеньевна ТОКАРЕВА —
доцент кафедры экономической теории и
национальной экономики Международного
института финансов, управления и бизнеса
Тюменского государственного университета,
кандидат экономических наук*

УДК 332.12 (571.12)

ПРОБЛЕМЫ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ В ЭКОНОМИКЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

АННОТАЦИЯ. На основании сравнительного анализа положительных и отрицательных экстерналий автор исследует экономическую сущность этого явления. В статье предпринята попытка осветить некоторые экстерналии в социально-экономической и экологической динамике региона, сформировавшиеся в ходе промышленного освоения.

Applying cooperative analyses to the positive and negative externality the author investigates the economic essence of this phenomenon. In this article, attempts to traverse some externality in the social, economic and ecology dynamics of the Tyumen region, which has been formed during the industrial exploration.

Внешние эффекты являются той проблемой рыночной экономики, решение которой невозможно без вмешательства государства. Внешние эффекты или экстерналии (англ. externality) — это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в рыночных ценах. Возникают внешние эффекты, если функция полезности или производственная функция некоторого экономического агента непосредственно зависит от деятельности других лиц в экономике. В экономической науке это означает, что потребление или производство какого-то блага может оказывать побочное воздействие на потребление или производство другого блага.

Деятельность хозяйствующих субъектов приводит к появлению экстерналий в следующих ситуациях. Во-первых, когда внешние эффекты непосредственно сказываются на положении одного или многих других лиц, не приводя к изменениям в рыночных ценах или в бюджетной системе. Во-вторых, экстерналии не являются основанием для компенсации субъекту, принявшему данное решение или выплат третьим лицам за нанесенный ущерб или пользование созданными благами.