

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ  
В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

---

Модель социально ориентированной рыночной экономики базируется на новых принципах и механизмах взаимодействия компонентов социальной и экономической эффективности. Известно, что для определения эффективности какого-либо вида деятельности необходимо сопоставить его результаты (выгоды) и затраты (ресурсы). Поскольку в определенный период имеются пределы сокращения затрат, связанных с экономией материальных и природных ресурсов, то ведущим аспектом повышения эффективности, самым плодотворным и неисчерпаемым ресурсом, границы которого постоянно расширяются во времени, являются качественные сдвиги в производстве и потреблении, образе жизни людей, в развитии самого человека. Широко распространенное понимание экономической эффективности, опирающееся на объемные показатели материального производства, уводило ее анализ от учета важнейших аспектов роли человеческого фактора. В этой связи социальная эффективность предполагает необходимость расширения принципа полезности и включает в себя такие компоненты, как, например, сохранение и воспроизводство культуры, природной среды. Все это требует выхода за рамки индустриальной системы координат и прибыли как универсального показателя полезности и эффективности общественных затрат.

Теория человеческого капитала всегда исходила из высокой эффективности капиталовложений в человека. Наиболее важными видами инвестиций в человеческий капитал являются капиталовложения в повышение уровня общего и специального образования, а также практического опыта работы. При обосновании инвестиционных решений экономическими субъектами используется ряд абсолютных и относительных показателей экономической результативности инвестиций в образование. Что касается домашних хозяйств, то для них основным показателем такой эффективности будет прирост заработной платы и доходов в связи с увеличением уровня образования. Для фирм наибольшую значимость будет иметь прирост прибыли от увеличения инвестиций в человеческий капитал. На макроэкономическом уровне важна оценка прироста ВВП и национального дохода в связи с приростом инвестиций в отрасль образования.

Важнейшим относительным показателем экономической эффективности инвестиций в образование является внутренняя норма отдачи. Показатель внутренней

нормы отдачи занимает центральное место в теории человеческого капитала. Он дает возможность сопоставить окупаемость вложений в человеческий капитал с другими видами инвестиций. В отличие от показателей текущей эффективности использования инвестиций, скажем, нормы прибыли или рентабельности, характеризующих ее уровень в каждый данный момент времени, внутренняя норма отдачи предназначена для измерения степени окупаемости капитального блага — образования — за весь срок его службы.

Расчет внутренней нормы отдачи, базирующийся на методе дисконтирования, предполагает, что для каждого периода времени рассчитываются соответствующие чистые выгоды (разница между доходами и затратами), а затем подбирается норма дисконта, при которой суммарные, приведенные к базовому периоду чистые выгоды равняются нулю. Внутренняя норма отдачи — это такая норма процента, при которой приведенная величина будущих выгод равняется приведенной величине его издержек:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t},$$

где  $t$  — период времени;  $n$  — число периодов времени;  $B_t$  — доходы от образования в период времени  $t$ ;  $C_t$  — издержки обучения в период времени  $t$ ;  $i$  — внутренняя норма отдачи на инвестиции.

Расчеты отдачи затрат на получение различных уровней образования (скажем, высшего) осуществляются путем сопоставления пожизненных доходов лица, имеющего высшее образование с пожизненными доходами лица, имеющего, скажем, среднее образование. Разность между ними является результатом сделанных вложений в высшее образование. Из полученной разницы вычитается стоимость приобретения высшего образования. В структуру экономических затрат на него могут входить:

затраты основных вложений или прямые инвестиционные затраты на получение высшего образования, выраженные в реальной денежной форме (например, оплата за обучение);

потерянные за счет отказа от работы в данный момент денежные доходы и другие выгоды;

затраты труда в процессе приобретения знаний с учетом факторов его продолжительности, интенсивности, сложности, имеющие условную денежную форму оценки за весь период обучения.

Вычитая из доходов от вложений в высшее образование затраты на его получение, имеем величину чистого дохода от высшего образования. Путем дисконтирования по норме дисконта, равной доходности альтернативных капиталовложений, получаем внутреннюю норму отдачи от высшего образования за весь трудоспособный период жизни человека.

В соответствии с оптимальной моделью принятия решений об инвестициях в образование индивид должен вкладывать свои средства в обучение до тех пор, пока предельная норма отдачи от них не будет равна предельным издержкам их финансирования. Выбор уровня и типа образования рассматривается как последовательность двух взаимосвязанных инвестиционных решений: с одной стороны, индивид определяет оптимальный объем образования для каждой данной профессии, а с другой — выбирает ту профессию, которая при оптимальном для нее объеме образования дает самую высокую приведенную стоимость пожизненных доходов.

Исходя из закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил для каждого уровня развития производительных сил существует определенный объективный предел возможностей развития сферы образования, связанный с ограничениями общественных ресурсов и необходимостью сбалансированного удовлетворения имеющегося спектра потребностей. Насыщение экономики все более образованными кадрами может привести к "перепроизводству образования", означающему нарушение привычного порядка замещения рабочих мест, при условии отсутствия качественных изменений в общественном производстве. Наращивание притока образованных и квалифицированных работников само по себе еще не обеспечивает рост производительности труда и эффективности. Развитие образования эффективно лишь в той мере, в ка-

кой оно соответствует экономическим и социальным потребностям в нем. Если же имеются диспропорции между образовательным капиталом, с одной стороны, и остальными элементами производительных сил, а также с экономическими условиями, с другой стороны, то экономика в целом, отдельные люди и фирмы несут экономические и социальные потери, проявляющиеся в нехватке квалифицированных кадров или безработице, неудовлетворенности трудом, падении престижа образования, перекосах в соотношениях заработной платы лиц с различным уровнем образования и т.д.

В последние десятилетия увеличился удельный вес сферы услуг (в том числе занятых в сфере образования) в структуре экономики. Так, в 1997 г. в Республике Беларусь на образование приходилось 10 % занятого населения, в то время как в 1990 г. — 8,4 %. Возникает внешне противоречивая ситуация: опережающими темпами растут сферы с относительно низкой производительностью, не имеющие четкого выраженного коммерческого характера, например, обслуживание, образование, социальная инфраструктура. Причина состоит в том, что важная составляющая эффективности от реализации инвестиций в эти сферы не улавливается обычными экономическими показателями, поскольку они не всегда в полной мере учитывают в денежной форме их внешнюю народнохозяйственную эффективность. Например, повышение уровня образования и квалификации обычно ведет к общему подъему уровня рабочей силы, культуры труда и потребления и т.д. Первые требования к учету "внешней" эффективности были осознаны и в четкой форме представлены в США к отраслям духовного производства, прежде всего к сфере образования для обоснования роста ее финансирования в послевоенный период. В период динамичного, основанного на значительных качественных научно-технических сдвигах развития хозяйства общественная потребность в расширении услуг и духовной сферы, в частности, возросла в такой мере, что ликвидация ущерба из-за ее отставания далеко перекрыла отрицательные эффекты, связанные с меньшей производительностью и эффективностью накопления в этих сферах. Объяснение противоречия между ростом инвестиций в сферы науки и образования и ухудшением динамики показателей производительности состоит в том, что объемные показатели продукции и услуг, по которым исчисляется производительность, не могут учесть качественных изменений результатов производства. О существовании такого неучтенного эффекта можно судить по эмпирически наблюдаемым противоречиям между быстрым изменением различных сторон производства и потреблением.

Кризис стоимостных показателей эффективности вызван тем, что они по своей сути лежат в иной плоскости, чем новые типы социально-экономических критериев эффективности (например, качественные сдвиги в производстве и его результатах, а также их сопряженность с потребностями), которые в настоящее время определяют решающие аспекты экономического развития. Эта область приобретает все большие масштабы и проявляется в социологических обследованиях нужд покупателей, разворачивании поддержки малого и среднего бизнеса, диверсификации социального обслуживания, разнообразных методах маркетинга, разработке бизнес-планов, особенно для крупных инвестиционных проектов и т.д. В этом практическом инструментарии широко используются эмпирические оценки результативности, которые могут и не содержать сами по себе измерений величины производительности или экономической эффективности, но нацелены на максимизацию результатов, соответствующих поставленным целям.

Решающая и всесторонняя зависимость от объективной системы социально-экономических интересов человека — это наиболее важный, далеко выходящий за пределы возможностей технологии аспект повышения роли человеческого фактора для современной трактовки общественной эффективности. Однако практика развитых стран показывает, что интересы общества возникают по своим собственным законам во всех звеньях экономики и улавливаются широко развернутой сетью государственных и фирменных экономических служб. Совокупные интересы имеют помимо субъектного выражения объективную форму — экономические противоречия, возникающие из неустранимой неравномерности развития всех экономических процессов во всех звеньях общественного воспроизводства. Чем динамичнее хозяйство, тем неизбежно больше и нормальных очагов напряжения интересов. Отсюда возникает объективная необходимость снять эти напряжения. Не-

достаточное использование имеющихся для этого возможностей начинает ощущаться как экономическая диспропорция, прямой ущерб, требующий приоритетной ликвидации путем научно-технических, организационных мер, переподготовки кадров и т.п.

Экономическая оценка ущерба от неудовлетворения объективных социально-экономических интересов и потребностей — ключевая категория ориентации хозяйства на эффективное и пропорциональное развитие. Общественный ущерб может являться количественным измерителем оценки реализации экономических и социальных интересов (например, расчет величины ущерба от низкого качества базового образования, пороков духовного и физического развития, которые можно устранить с помощью медицинских, физкультурно-оздоровительных, педагогических и других мероприятий). В рамках этого подхода социальная сфера становится на один уровень с экономической и, как следствие, преодолевается неоправданное разобщение экономической и социальной эффективности.

На линии "выгоды от ликвидации ущерба — объем и направление затрат ресурсов на эти цели" разворачивается действие хозяйственного механизма, движущей силой которого является конкуренция между производителями и потребителями за распределение получаемых выгод. За этим стоит сложная система балансирования интересов, носителями которых выступают производственные и конечные потребители. Обеспечение эффективности инвестиций зависит от:

объема ликвидированного ущерба, определяемого общими суммируемыми выгодами производителей и потребителей;

сбалансированности распределения доходов между производителями и потребителями;

сбалансированности распределения прибыли между монополиями, средним и мелким бизнесом как внутри производящих, так и внутри потребляющих отраслей.

Распределение суммарной эффективности между производителями и потребителями регулируется жесткими условиями конкуренции индивидуальных капиталов, составляющей основу экономического механизма, в результате действия которого общая эффективность производства органически включает удовлетворение не только экономических, но и социальных интересов.

Инвестиции в человека, его творческий образовательный потенциал, структуру свойств и способностей личности в отличие от финансовых инвестиций приносят многообразную отдачу в течение всей трудоспособной жизни человека. Экономическая и социальная эффективность тесно взаимосвязаны, поскольку последняя, являясь "внешним эффектом" от инвестиций в человека, создает предпосылки для дальнейшего наращивания инвестиций в человеческий капитал и повышения его эффективности. В данном случае действует не линейный, а мультипликационный, интегральный эффект, свойственный лишь инвестициям в человеческую личность. Это означает, что самые выгодные инвестиции с экономической и социальной точки зрения — инвестиции в человека.