

Бондаренко Виктория Андреевна,

доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и рекламы
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический универси-
тет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону
b14v@yandex.ru



Сулименко Олег Вячеславович,

аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государ-
ственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону
kafedra332@mail.ru

«Человеческий» и «социальный» капитал: особенности вывоза из России

Аннотация. В статье рассматриваются специфика «человеческого» и «социального» капитала в современных условиях, а также особенности его вывоза из России в различных формах.

Ключевые слова: «человеческий» капитал, «социальный» капитал, вывоз, миграция, «утечка мозгов».

Раздел: (04) экономика.

В настоящее время практически не оспариваемой является точка зрения, согласно которой кадровые возможности, как экономики, так и отдельных предприятий во многом способствуют росту конкурентоспособности. Это обстоятельство вызывает определенный интерес к осмыслению категории «человеческий капитал», впервые исследованной Т. Шульцом [1] и развитой далее Г. Беккером [2]. Р. Капелюшников так характеризовал эту категорию: «человеческий капитал» состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [3]. Другие ученые определяют человеческий капитал как совокупность знаний, навыков, умений и других способностей человека, сформированных, накопленных и усовершенствованных в процессе его жизнедеятельности в результате инвестиций, необходимых для конкретной целесообразной деятельности и содействующих росту производительной силе труда [4]. М. Критский, исследуя человеческий капитал, выделил три его вида – производственный, потребительский и интеллектуальный [5]. Он показал, что кроме профессиональных характеристик, важной составляющей человеческого капитала являются его социокультурные и личностные характеристики. Эти составляющие образуют репутацию работника и имидж предприятия – важные аспекты конкурентоспособности и доходности бизнеса.

Человеческий капитал трактуется также в качестве фактора производства, обеспечивающего развитие экономики. В этой связи разработаны критерии оценки качества человеческого капитала, одним из которых является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который составляется Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Этот индекс включает такие экономические показатели, как: ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, процент грамотности взрослого населения, совокупная доля учащихся в различных возрастных группах. Он используется для оценки воздействия экономической политики на качество жизни населения, для измерения благосостояния соци-

умов разных стран, отнесения государств к развитым, развивающимся или слабо-развитым. По данному показателю – 0,719 – Россия находится на 65-м месте [6]. Снижают индекс ИРЧП России низкие показатели продолжительности и уровня жизни (по последнему показателю Россия – 15258 ППС долл. США, Норвегия – 1-е место по ИРЧП – 58810 ППС долл. США). Но по некоторым образующим индекс показателям наша страна занимает более высокое место, например, показатель процента грамотности взрослого населения составляет 99,4 – 10-е место [7].

Россия согласно существующим реалиям является одной из самых высокообразованных стран в мире. Так, по данным Общероссийской переписи населения 2010 г. образование основное общее и выше имеют более 90% населения. В Бразилии аналогичный показатель составляет 30%. По доле лиц с третичным образованием (высшее и среднее профессиональное) Россия входит в группу мировых лидеров – примерно половина населения имеет третичное образование. Из общего числа лиц с высшим образованием степень бакалавра имеют 1,1 млн человек (4, 3%), специалиста 25,1 млн человек (93%), магистра – 0,6 млн человек (2,3%) [8].

Для современной ситуации в России характерна также следующая тенденция: проявившийся дисбаланс между потенциалом человеческого капитала и потребностями экономики стал основной причиной вывоза человеческого капитала, получившего название «утечка мозгов». Это явление проявилось в 1990-х гг., когда резко сократилось государственное финансирование научной деятельности, и из страны стали уезжать ученые, чьи исследования были востребованы мировой наукой. Только за первую половину 1990-х гг. выехало от 60 до 80 тыс. ученых. Феномен «утечки умов» обеспечил резкое «старение» российской науки: в 2000 г. доля ученых старше 50 лет составила 47,7% [9].

В настоящее время вывоз/миграция человеческого капитала из России продолжается за счет преимущественно молодых людей, получивших высшее образование, но не получающих достаточно высокую зарплату, не видящих перспектив карьерного роста и/или возможностей заниматься интересной им деятельностью. Квалифицированные специалисты «вывозят» свой человеческий капитал, в том числе, не выезжая за рубеж, а трудоустроившись в иностранные компании, зачастую с перспективой работы за границей. Российский человеческий капитал высокой квалификации привлекают экономические возможности стран Западной Европы и Северной Америки.

Такая новейшая форма вывоза капитала как «утечка умов» негативно отражается на показателях экономической безопасности и темпах экономического роста страны, но масштабы и последствия этого феномена не поддаются формализации. Следует понимать, что официальная статистика отражает только выезд за рубеж на постоянное место жительства, но человеческий капитал многих российских специалистов становится фактором производства других стран, не покидая России.

Специфическая форма вывоза человеческого капитала возникает в результате введения Правительством РФ институциональных норм, приводящих к тому, что созданные в России компании не получают статуса отечественных производителей. Так, согласно рекомендациям комиссии по нормативно-правовому обеспечению развития наукоемких технологий и стратегических информационных систем при комитете Госдумы по науке и наукоемким технологиям, российской IT-компанией признается фирма, в которой:

- доля иностранного капитала не превышает 25% минус 1 акция;
- более 75% продаж приходится на Россию;
- доля иностранцев среди сотрудников не выше 25%;
- компания является налоговым и юридическим резидентом РФ;

– российский IT-продукт не должен содержать компонентов, требующих лицензионных отчислений инофирмам или российским «дочкам» инофирм.

При таких критериях многие даже широко известные и успешно работающие за рубежом IT-компании не могут получить «российское гражданство» – «Яндекс», «Parallels», «Лаборатория Касперского» и многие другие. Требование 75% продаж в России будет вынуждать компании сокращать свои обороты за рубежом (а, например, для «Лаборатории Касперского» рынок РФ составляет всего 5% рынка объема продаж) или, что вероятнее, продумывать схемы для обхода этого требования. Российские IT-компании для более успешной работы за рубежом создают иностранные юридические лица, на 100% принадлежащие россиянам. При этом разработчики IT-технологий находятся в России, права на объекты интеллектуальной собственности принадлежат россиянам. Исходя из этих критериев, иностранная компания, создавшая юридическое лицо для эксклюзивного распространения продуктов западной фирмы в нашей стране, подпадает под определение российской компании, если все 100% ее продаж будут в России [10].

Например, компания «Лаборатория Касперского», возникшая в 1997 г., уже в 1999 г. вышла на мировой рынок. Первый филиал компании – Kaspersky Labs UK был открыт в Великобритании, через 4 года представительства компании открылись в Китае и Японии. К сегодняшнему дню это уже группа транснациональных компаний с 10-ю представительствами за рубежом, продукция которой реализуется более чем в 50 странах, и штатом свыше 500 человек. В 2008 г. объем продаж «Лаборатории Касперского» составлял \$60.2 млн, а в 2013 г. – уже \$361 млн, при этом 82% от общего объема продаж – за пределами России. По данным компании, структура продаж по регионам за 2013 г. изменилась следующим образом: продажи в Европе увеличились на 67% до \$184 млн, регион EEMEA (Восточная Европа, Ближний Восток, Африка, Россия и страны СНГ) – на 95%, до \$91 млн, Америка – рост 90% до \$60 млн, и страны Азиатско-Тихоокеанского региона – продажи увеличились на 69%, до \$24 млн [11].

В России есть перспективные проекты в области софта, способные конкурировать со своими аналогами на зарубежных рынках. Так, в 2011 г. представительство в Калифорнии открыла челябинская компания 3DiVi, занимающаяся трехмерным машинным зрением. В 2012 г. екатеринбургская компания ZAVOD, специализирующаяся на веб-разработках, переехала в Кремниевую долину (штат Калифорния, США), сохранив бизнес в России. Компания планирует развивать два проекта: веб-разработку и облачный сервис для изучения поведенческой модели потребителя в интернет-среде, и основной причиной переезда выдвигает близость к потребителю: «На Западе потребность в проектах такого рода гораздо больше», – говорит руководитель компании. Называемая компанией причина вывоза выглядит не убедительно, так как темпы роста российского рынка IT-продукции достаточно высоки: если в 2012 г. его объем составил \$2 млрд, то к 2015 г. показатель вырастет до \$36 млрд. Вслед за IT-компаниями офис в Калифорнии (Сан-Хосе) открыла екатеринбургская юридическая фирма «Интеллект-С», специализирующаяся на работе с компаниями IT-сферы [12].

Низкие показатели институциональной среды предпринимательской деятельности России снижают возможности эффективного использования человеческого капитала – важнейшего фактора производства, который может обеспечить экономический рост в долгосрочной перспективе.

Человеческий капитал вывозится на индивидуальном уровне экономики. На следующих, микро- и макроуровнях экономики носители человеческого капитала об-

разуют систему экономических отношений, вступая друг с другом в отношения кооперации и разделения труда, сотрудничества и состязательности, доверия и проч. Совокупность подобных отношений образует социальный капитал. По трактовке Мирового банка «Социальный капитал относится к социальным институтам, взаимоотношениям и нормам, которые формируют качество и количество взаимодействий между людьми в обществе... Социальный капитал – это не просто сумма этих институтов, которые являются фундаментом общества, это тот клей, который удерживает их вместе» [13].

Социальный капитал – относительно новый термин для экономической науки, описывающий сложное образование, состоящее из трех компонент: нормы поведения людей в обществе, доверие людей друг к другу и сеть отношений, возникающих между людьми. В целом социальный капитал можно представить как способность к коллективным действиям.

Термин «социальный капитал» возник в начале XX в. Впервые анализ данной категории был П. Бурдье, который определил социальный капитал как совокупность тесных и долговременных социальных связей, представленных взаимными отношениями, обязательствами и признанием, организованных, поддерживаемых и используемых людьми как ресурс для получения выгоды. Через социальный капитал люди получают доступ к экономическим ресурсам и встраиваются в определенные социальные группы. Бурдье считал социальный капитал групповым, а не индивидуальным ресурсом, поскольку вне общества он не имеет смысла [14]. Дж. Коулмэном социальный капитал определен в качестве доверия, обязанностей и ожиданий, норм и ассоциаций, способствующих взаимодействию между людьми [15].

Р. Патнэм рассматривает социальный капитал как базирующиеся на нормах взаимности и доверия связи между людьми, образующие социальные сети. Сети используются для получения взаимной выгоды от координации и сотрудничества, т. е. предстают как ресурс [16].

Ф. Фукуяма определил социальный капитал как общепринятые нормы и ценности, на основе которых люди в определенной группе взаимодействуют и сотрудничают; определенный потенциал общества или его частей, возникающий как результат наличия доверия между его членами [17].

Вышеизложенные трактовки преимущественно принадлежат социологам, показавшим, что социальный капитал на практике является нематериальным ресурсом, который используется для реализации экономических интересов. Этот ресурс не может принадлежать одному субъекту, он имеет экономический смысл только в группе, так как представлен отношениями между людьми.

На глобальном уровне социальный капитал может быть преобразован в важнейшие экономические ресурсы, генерируемые социальными связями и отношениями, без которых невозможна хозяйственная деятельность в XXI в.:

- социальный капитал позволяет получить более полную и достоверную информацию о действии факторов, влияющих на рыночную конъюнктуру;
- социальный капитал ускоряет процесс адаптации работника к новой среде, так как принадлежность к социальной группе означает разделение ее интересов и ценностей, что в свою очередь, обеспечивает высокую степень доверия к новичку;
- социальные связи работника рассматриваются как дополнение к его индивидуальному человеческому капиталу и воспринимаются работодателем как квалификационные характеристики;
- социальные связи работника с теми, кто располагает ресурсами, в том числе властными (в России называемые «административными»), рассматриваются работода-

телем как потенциальные возможности, дополнительные способности работника [18].

Совместная работа в одной отрасли привела к образованию первого типа социального капитала – узких групп, объединенных общими интересами и способных договориться между собой («групп Олсона»). Второй тип – это широкие группы, объединяющие миллионы людей, не способных договориться между собой («группы Патнэма»). Узкие группы образуются людьми, между которыми возникает доверие – друзьями, коллегами, родственниками. Русские (за рубежом к ним относят всех, для кого родной язык русский) вместе со своим человеческим капиталом вывезли на Запад свою деловую культуру – основу социального капитала. В частности, в IT-отрасли это отношение к программированию как творчеству, требующему индивидуального характера работы. Американские работодатели отмечают квалификационные особенности русских программистов: «Китайцы и индусы – это массовое программирование. А 40% русских разработчиков – кандидаты наук. В Genesys это учли – каждый работал сам за себя». Вице-президент корпорации Veritas Ш. Гошен рассказывал в интервью о русских сотрудниках: «На меня всегда большое впечатление производит их солидная теоретическая подготовка, их огромные возможности в области фундаментальных исследований, в разработке алгоритмов и так далее. Трудности они начинают испытывать тогда, когда речь заходит о применении знаний на практике, о производстве реальной продукции» [19].

Развитие IT-технологий повлекло за собой дальнейшее изменение форм вывоза человеческого капитала. Одной из новейших форм вывоза интеллектуального человеческого капитала, основанных на сетевых технологиях, стало офшорное программирование. Потребность западных компаний в IT-разработках и отсутствие необходимого количества специалистов в условиях коммуникативных возможностей интернета привели к возникновению рынка офшорного программирования, когда программисты дома работают на западные компании, получая техническое задание и отправляя результаты работы по интернету, получая заработную плату через электронные платежные системы. Сложилось несколько моделей такой новейшей формы вывоза человеческого капитала:

- компания привлекает специалиста в другой стране либо напрямую, либо через местную компанию-посредника;
- компания привлекает специалистов в свой филиал, расположенный в другой стране, что снижает издержки координации проектов, свойственных предыдущей модели, поскольку команда исполнителя работает под прямым управлением заказчика;
- компания включает удаленных исполнителей в штат, выделяет ресурсы и курирует создание и тестирование продукта. Модель используется в особо сложных проектах;
- создаются центры офшорного программирования, работающие с различными компаниями.

В настоящее время русским специалистам стало проще интегрировать свой человеческий капитал в экономику западных стран.

Во-первых, упрочился образованный предыдущими группами эмигрантов социальный капитал – нормы поведения людей в обществе, доверие людей друг к другу и сеть связей, знакомств и каналов делового общения.

Во-вторых, развитие информационных и коммуникационных технологий привело к образованию онлайн-социальных сетей, в которые кроме друзей, родственников, соучеников и знакомых входят коллеги и бизнес-партнеры. Онлайн-сети расширили границы офлайн-социального капитала.

В-третьих, развитие социальных связей и формирование сетей раздвигает рамки национальной экономики, приводит к конвергенции типов культуры и унификации

социального капитала. В сетевых сообществах этническая принадлежность человека – американец, русский, англичанин, араб, индус – вторична по сравнению с гражданством. В глобальной экономике стираются национальные особенности деловой культуры, бизнес становится геоцентрическим, ориентированным только на экономическую эффективность. Современные исследователи предполагают, что сетевая организация, возникшая на постиндустриальной стадии цивилизации, заменит собой сакральные структуры традиционного общества (священные иерархии) и рациональные структуры общества модерна (государства, правительства, политические институты, производства) [20].

Экономическая ценность сетевых форм взаимодействия проявляется в возникновении новых форм присвоения дохода в виде сетевой или отношенческой ренты. Дж. Дайер и Х. Сингх определили такую ренту как «сверхприбыль, совместно извлекаемую в результате взаимоотношений обмена, которую нельзя получить любой из фирм изолированно друг от друга и которая может быть создана только путем совместных идиосинкразических усилий партнеров, специализированных относительно их альянсов» [21].

В отмеченной связи целесообразно определять социальный капитал как длительные устойчивые связи между носителями человеческого капитала, которые не регламентируются какими-либо национальными институциональными структурами. Значимость социального капитала как неформальных сетевых норм взаимодействия возрастает для российских компаний – субъектов мирового рынка. Социологические исследования показывают, что на мировом рынке уровень доверия к российским компаниям низкий: только 18% респондентов из развитых стран и 44% из развивающихся высказали свое доверие к транснациональным корпорациям, страной базирования которых является Россия (Германии, например, доверяют 68% и 79% участников опроса). Уровень доверия к «Газпрому» высок только в России (67%) и в Китае – 48%; но уже в Великобритании составляет 5%. По данным этого опроса Россия оказалась на последнем месте по уровню доверия к ее бизнес-структурам [22].

Если человеческий капитал является частной собственностью человека или компании, то социальный капитал является общественным благом. Но его использование приносит доход в форме отношенческой ренты как на микро-, так и на макроуровне экономики, так как связи между носителями человеческого капитала, представленные социальными контактами и неформальными нормами взаимодействий, влияют на производительность труда и доходы входящих в сеть людей, компаний и национальной экономики в целом.

В современной глобальной экономике с её усложняющейся технологической и институциональной средой и укорачивающимся жизненным циклом товаров, возрастает значение нематериальных факторов производства, поэтому субъекты хозяйствования, действующие в сети социального капитала, обладают конкурентными преимуществами. Конкурентная борьба вынуждает компании реализовать политику социальной ответственности, принимать участие в создании общественных благ, превращая субъектов хозяйствования из чисто экономических в социально-экономических. Эта тенденция также способствует увеличению значимости социального капитала.

Важным для правильной оценки сложившихся реалий нам представляется осознание того факта, что несмотря на трансформацию форм вывоза капитала, сущность этого феномена неизменна. То есть, капитал, представленный в новейших все менее материальных формах, по-прежнему вывозится с целью инвестирования и получения дохода/прибыли от его производительного использования.

Ссылки на источники

- Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. – N. Y., 1968.
- Becker Gary S. Human Capital. – N. Y.: Columbia University Press, 1964.
- Капелюшников Р. Современные западные концепции формирования рабочей силы. – М.: Наука, 1981.
- Корогодин И. Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории. – М.: ПАЛЕОТИН, 2005. – С. 120.
- Критский М. М. Человеческий капитал. – Л.: Изд. Ленгос-та, 1991. – С. 9.
- Сайт ИРЧП ПРООН. – URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Tables_reprint.pdf
- Сайт ИРЧП ПРООН. – URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Tables_reprint.pdf
- Сайт Общероссийской переписи населения. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm
- Сайт экспертно-аналитического портала «Новости гуманитарных технологий». – URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1653>
- «Яндекс», Parallels и «Лабораторию Касперского» не признают россиянами. В Госдуме определили, какая IT-компания может считаться отечественной и получить преференции в госзакупках. – URL: <http://izvestia.ru/news/573406> 4 июля 2014
- Завод уехал в Калифорнию «Эксперт Урал» №41 (574). – URL: <http://expert.ru/ural/2013/41/zavod-uehal-v-kaliforniyu/> 14 окт 2013
- Завод уехал в Калифорнию // Эксперт Урал. – № 41 (574). – URL: <http://expert.ru/ural/2013/41/zavod-uehal-v-kaliforniyu/> 14 окт 2013
- Сайт Мирового Банка. – URL: www.worldbank.com
- Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / [Ed. by J.G. Richardson]. – N. Y.: Greenwood Press, 1986. – P. 241–258.
- Coleman J. Foundations of Social Theory. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
- Putnam R. D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York; Touchstone Books by Simon & Schuster, 2001.
- Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы // День: ежедн. всеукр. газета. – 2006. – № 177. – URL: <http://www.day.kiev.ua/170573>
- Радыгин А. Д., Энтов Р. М. и др. Внешние механизмы корпоративного управления. – М.: ИЭПП, 2007.
- Ревич Ю. Русская колония в Силиконовой долине // Новая газета. – 2007. – 03 авг.
- Дугин А. Сетевые войны. – URL: <http://dynacon.ru/content/articles/2318/#a1>
- Дайер Дж. Х., Сингх Х. Отношенческий подход: кооперативная стратегия и источники межорганизационных конкурентных преимуществ // Российский журнал менеджмента. – 2009. – № 3.
- Уровень доверия. – URL: <http://www.zahvat.ru/show/forum/promerili-uroven-doveriya>

Victoria Bondarenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor of Marketing and advertising, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don

b14v@yandex.ru

Oleg Sulimenko,

postgraduate student of the chair of Economic theory, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don
kafedra332@mail.ru

“Human” and “social capital”: features of export from Russia

Abstract. The article deals with the specificity of the “human” and “social” capital in modern conditions, and especially its export from Russia in various forms.

Key words: human capital, social capital, export, migration, brain drain.

Рекомендовано к публикации:

Некрасовой Г. Н., доктором педагогических наук, членом редакционной коллегии журнала «Концепт»

Поступила в редакцию <i>Received</i>	29.04.15	Получена положительная рецензия <i>Received a positive review</i>	02.05.15
Принята к публикации <i>Accepted for publication</i>	02.05.15	Опубликована <i>Published</i>	02.07.15



www.e-koncept.ru

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2015

© Бондаренко В. А., Сулименко О. В., 2015