

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК РЕАЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СТРАНЫ¹

Р.М. НУРЕЕВ,

*доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет — Высшая школа экономики*

На пути преодоления отсталости многие страны ожидают ловушки развития (см. рис. 1)². Низкий уровень производительности труда, с одной стороны, предопределяет невысокий уровень доходов, а с другой стороны, является его следствием. Он в значительной мере предопределен отсталой системой общего и профессионального образования, которая в свою очередь не может развиваться из-за низкого уровня доходов и т.д. Важно, что каждый из лимитирующих факторов является следствием и предпосылкой не одного, а целого ряда других ограничений.

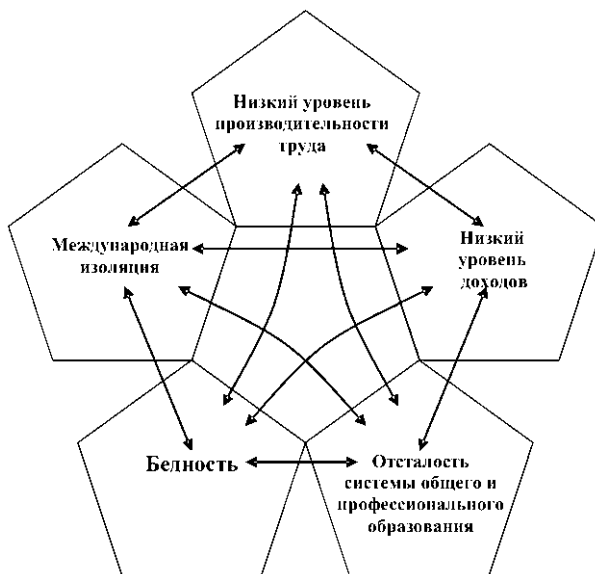


Рис. 1. Ловушки развития.

Обратим внимание лишь на то, что все эти факторы препятствуют вхождению стран с переходной экономикой в качестве равноправных партнеров в современное мировое сообщество. Более того, они являются причиной международной изоляции и усиления дуализма не только внутри страны, но и на международной арене.

Кейнсианский подход к проблемам роста оказался ограниченным потому, что акцентировал внимание лишь на вопросах эффективного использования ресурсов и технологий. Критика кейнсианцев со стороны неоклассиков наглядно показала, что преодоление отсталости не сводится только к проблемам роста, а включает в себя более широкий спектр

¹ Статья подготовлена в рамках проекта «Развитие человеческого и социального капитала в полиэтничном регионе России (на примере Южного Федерального Округа)» по направлению конкурсного отбора «Гуманитарные технологии и модели развития человека и толерантных социо-экономических сообществ в полиэтничном регионе России» (программа «Развитие сети национальных университетов», тема № К-07-Т-89, регистрационный номер 05/6-139 от 30.05.07).

² Идея изображения ловушек развития в виде взаимосвязанного набора порочных кругов принадлежит R. Chambers [14, p. 112]. Однако мы не можем согласиться с предложенным им набором взаимосвязанных факторов (такими как: физическая слабость, ранимость, немощность и т.д.).

проблем развития. Заслугой неоклассиков было стремление показать, что развитие есть одновременный процесс роста и существенных сопутствующих изменений, способствующих превращению одного качества (традиционная экономика) в другое (современная экономика). И важно подчеркнуть, что это развитие ускоряется, когда создана конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако неоклассикам, как и кейнсианцам, был присущ тот недостаток, что они были не способны осознать органическую неприменимость к странам с переходной экономической реальностью развитого общества (и соответствующего понятийного аппарата) и склонны осуществлять прямую проекцию исторического опыта эволюции европейских стран на ситуацию, сложившуюся в государствах Восточной Европы.

Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно (см. рис. 2).

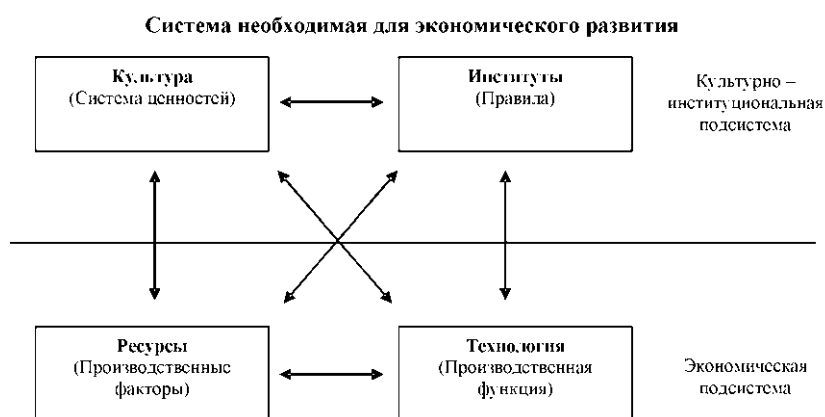


Рис. 2. Взаимосвязанное развитие в социальной системе

Источник: [16, р. 11].

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории – есоnomics. Фактически, благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений.

Рыночная экономика предопределяет равенство возможностей, а отнюдь не равенство результатов. Она опирается на свободу выбора, однако такая свобода возможна лишь там и тогда, где и когда обеспечены элементарные условия существования и удовлетворены основные потребности личности. В условиях посткоммунистических стран, существует низкий уровень жизни, низкая производительность всех факторов производства и подчиненное положение в системе международных экономических отношений.

Таким образом, институционалисты учли опыт и неоклассиков, и кейнсианцев. Они подвели своеобразный базис под их программы. Формирование человеческого капитала (за который ратовали институционалисты) стало основой для развития конкурентных внутренних рынков (что составляло “конёк” неоклассики), которые предопределяют, в свою очередь, стабильную макроэкономику (бывшую в центре внимания кейнсианства). Конечно, все эти факторы взаимосвязаны и испытывают не только прямое, но и обратное влияние (см. рис. 3). Более того, они находятся под влиянием мирового сообщества и прежде всего международной торговли и перемещения факторов производства из страны в страну.

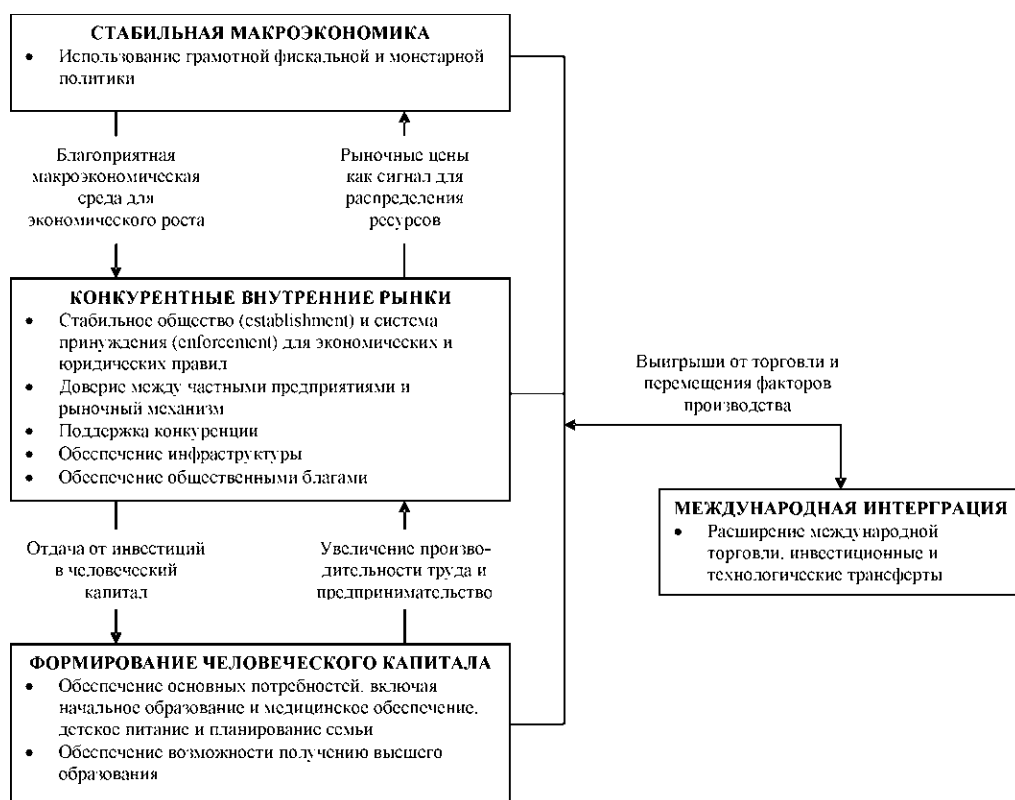


Рис. 3. Составляющие благоприятной рыночной (market-friendly) стратегии развития

Источник: [17, p. 525].

Однако такое влияние отнюдь не всегда приносит выигрыш как показано на схеме изображенной Хэссом и Россом. В какой мере торговля и перемещение факторов действительно благоприятно, надо ещё разобраться.

Всегда ли международная торговля способствует развитию? Сокращает ли она разрыв между развитыми и менее развитыми странами или наоборот способствует его углублению? Или может быть она вообще не отвечает интересам и чаяниям менее развитых стран, а лишь способствует усилению их зависимости от развитых? Как следует вести себя странам с переходной экономикой: наращивать ли экспорт необработанных товаров (которые составляют традиционные статьи экспорта и в производстве которых многие из них обладают сравнительными преимуществами), или развивать стратегию импортазамещения, отгораживаясь от внешнего мира?

Сначала мы рассмотрим дискуссию о роли обмена в становлении рыночной экономики. Для того, чтобы понять характер современной полемики, нам необходимо хотя бы кратко описать неоклассическую теорию сравнительных преимуществ, потому что на неё опирались или от неё отталкивались почти все участники дискуссии.

1. Экспортная специализация: ее плюсы и минусы

Изучение внешней торговли - старейший раздел политической экономии. Его возникновение относится к эпохе меркантилизма XVI – XVIII вв. Однако в тот период считалось, что передовые страны, должны больше вывозить, чем ввозить, т.е. иметь положительный торговый и платежный баланс, сальдо которого покрывается благородными металлами и иностранной валютой. В известной мере меркантилистская теория служила основой антагонистических отношений между странами, поскольку в такой трактовке торговли одни страны были победителями, а другие побежденными, одни становились богаче, другие – беднее.

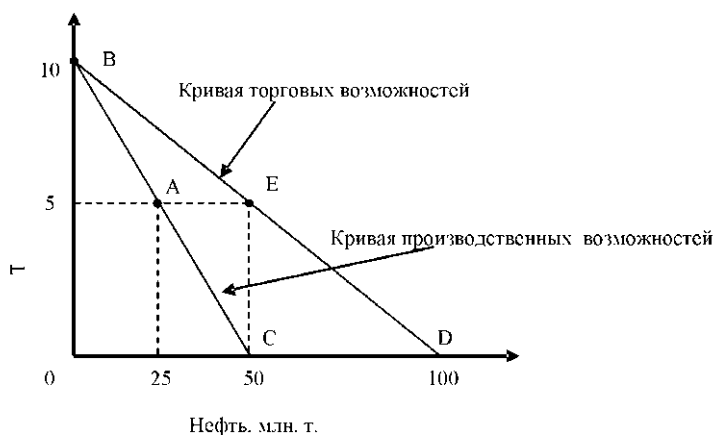


Рис. 4. Классическая теория: кривые производственных и торговых возможностей.

Классическая теория стремится восстановить более гармоничные отношения между странами. Она опирается на восходящий к Д. Рикарду и Дж. С. Миллю принцип сравнительных преимуществ. Первоначально такая теория исходила из одного переменного фактора (цены рабочей силы) и принципа полной специализации. Поясним это наглядным примером (см. рис. 4). Предположим, что наша страна производит только два товара – трактора и нефть – и что относительные цены в стране сложились таким образом, что один трактор стоит 5 тонн нефти и страна распределяет свои усилия поровну между производством тракторов и добычей нефти. В этом случае страна будет производить в точке А (на кривой производственных возможностей ВС), которая равнозначна производству 25 млн. тонн нефти и 5 тыс. тракторам. Допустим далее, что в мире ситуация сложилась иная: один трактор стоит 10 тонн нефти. Это означает, что кривая торговых возможностей BD лежит правее кривой производственных возможностей, т.е. допускает производство или 10 тыс. шт. тракторов или 100 млн. тонн нефти. Тогда нашей стране выгодно специализироваться только в производстве тракторов.

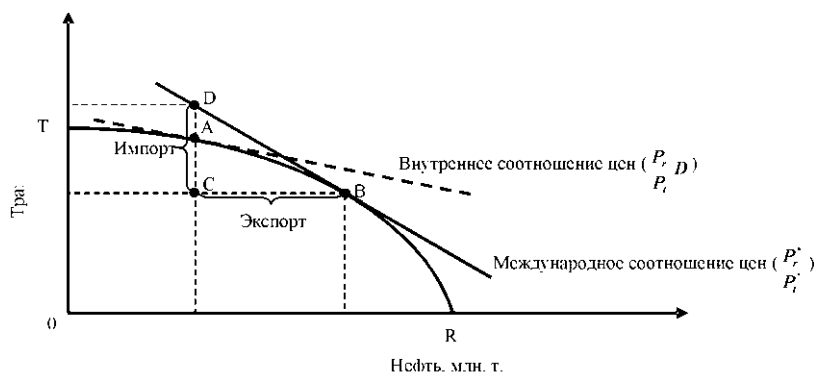
Если предпочтения в потреблении тракторов и нефти не изменятся и страна по-прежнему будет стремиться потреблять их в равной пропорции, то данной стране будет выгодно произвести 10 тыс. тракторов и обменять половину на 50 млн. тонн нефти, т.е. переместиться из точки А, в недостижимую ранее точку Е, которая обеспечивает, при прежнем производстве тракторов вдвое больше нефти.

Первоначальная классическая теория в XX-м веке была значительно усовершенствована шведскими экономистами *Эли Хекшером (Eli F. Heckscher, 1879–1952)* и *Бертилем Олином (Bertil Ohlin, 1899–1979)*. В отличие от классической теории, которая объясняла торговлю различной производительностью труда в различных странах (при производстве одного и того же товара), неоклассическая теория исходит из того факта, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Однако в различных странах существуют различные цены ресурсов, поэтому страны с дешевой рабочей силой будут иметь преимущества при производстве трудоемких товаров, а страны с невысокой ценой капитала – в производстве капиталоемких товаров.

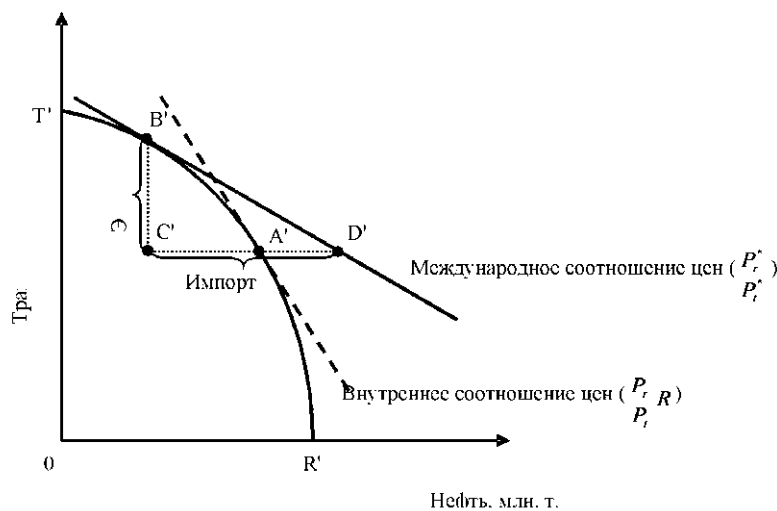
Поскольку страны различаются по обеспеченности ресурсами, а различная продукция требует разных соотношений ресурсов, создаются предпосылки для взаимовыгодного обмена. Поясним это на наглядном примере (см. рис. 5). Допустим, что у нас есть две страны: развитая и страна с переходной экономикой. Для последней характерна большая специализация в добывающей промышленности и сравнительное преимущество в производстве сырья, для развитой – в сфере обрабатывающей промышленности.

Поскольку каждая страна обладает сравнительным преимуществом, то международное соотношение цен не совпадает с внутренним. На рисунке внутреннее соотношение

цен (для развивающейся страны $\frac{P_r}{P_i} D$, а для развитой $\frac{P_r}{P_i} R$) показано пунктирными линиями. Международное соотношение цен $\frac{P_r^*}{P_i^*}$ при свободной торговле должно установиться где-то между $\frac{P_r}{P_i} D$ и $\frac{P_r}{P_i} R$ (на графике оно показано сплошной линией). При внутреннем соотношении цен $\frac{P_r}{P_i} D$, страна с переходной экономикой производила бы в точке А. Однако с учетом международного соотношения цен $\frac{P_r^*}{P_i^*}$, выгоднее было бы производить в точке В. В этом случае её экспорт нефти увеличился бы на СВ. Однако в результате этой специализации полученный импорт, не только бы покрыл потери (в производстве тракторов), связанные со специализацией, АС, но и увеличился на AD, т.е. мы смогли бы выйти за границы производственных возможностей, существовавших в условиях отсутствия обмена.



а) страна с переходной экономикой



б) развитая страна

Рис. 5. Неоклассическая теория: сравнительные преимущества экспортной ориентации

Аналогично от международной торговли выигрывает и развитая страна, экспорт тракторов $B'C'$ – позволит не только компенсировать потери связанные со специализацией $A'C'$, но и увеличить импорт нефти на $A'D'$.

Важно подчеркнуть, что торговля сбалансирована для обеих стран, т.к. стоимость экспорта равна стоимости импорта. Таким образом, неоклассическая теория считает, что с ростом международной торговли растут и выгоды участвующих в ней стран. Хотя полная

специализация на производстве одного какого-либо товара невозможна (в силу роста альтернативных издержек), выгоды относительной специализации значительны. Более того, они способствуют выравниванию цен факторов производства, т.к. в результате международной специализации повышается спрос на те факторы производства, которые имеются в избытке.

С точки зрения неоклассической теории, развитие означает полное использование сравнительных преимуществ каждой страны в международной торговле. Поэтому чтобы стимулировать рост, страна должна следовать экономической политике, ориентированной вовне.

Таблица 1

Тенденция мирового экспорта 1970–2000 гг. (млрд. долл. 1980 г.)

	1970	1980	1990	2000	2000/ 1970
Мировой экспорт	312	2002	3187	7819	25,061
Доля в мировом экспорте, %					
Развитые страны	71,9	66,3	74,6	59,8	0,8317
Развивающиеся страны	17,6	27,9	17,8	20,45	1,1619
Формирующиеся страны (с переходной экономикой)*	10,5	8,8	7,5	19,75	1,881

Рассчитано по: [36, р. 232–236].

* Бывшие страны с командной экономикой

Однако такая ориентированная вовне экономическая политика приносит выгоду скорее в краткосрочном, чем в долгосрочном плане. И создается впечатление, что выгоду от такой специализации уже давно извлекли первые колонисты и предприниматели-эмигранты. В послевоенные годы все попытки развивающихся стран использовать преимущества внешней торговли не увенчались успехом. Несмотря на значительный рост мирового экспорта (его номинальный объем вырос с 1970-го по 2000-й г. более чем в 25 раз), доля развивающихся стран осталась прежней (см. табл. 1). Отчасти это связано с тем, что большинство развивающихся стран имеют монокультурную специализацию. Они экспортируют главным образом сельскохозяйственное сырье, минералы и топливо. Однако монокультурный экспорт первичной продукции, как правило, сопряжен с риском и неопределенностью. Более того, эластичность спроса по доходу на подавляющее большинство первичных продуктов (за исключением энергоресурсов) крайне низка (меньше единицы): с ростом богатства относительная доля продуктов питания в бюджете потребителя снижается. Для производства сельскохозяйственной продукции гораздо больше типична совершенная конкуренция, чем для других сфер. Аграрная сфера сильно зависит от природных условий и подвержена резким стихийным колебаниям предложения. До сих пор производство сельскохозяйственной продукции полностью непредсказуемо и не может контролироваться и регулироваться в такой степени, как промышленное производство (подробнее см.: [5, с. 329–341]). В отличие от сельскохозяйственного, спрос на промышленную продукцию имеет устойчивую тенденцию к росту, а эластичность спроса по доходу больше единицы. Всё это создает объективные предпосылки для ухудшения условий торговли между развивающимися и развитыми странами. К сожалению, многие развивающиеся страны не могут самостоятельно регулировать объемы вывозимой продукции и полностью отказаться от международной торговли. Для них экспорт продукции является основным источником получения иностранной валюты, и они сами, расширяя экспорт, создают предпосылки для его обесценения.

Конечно, нельзя отрицать, что внешняя торговля стала важной предпосылкой быстрого экономического роста таких стран как Тайвань, Южная Корея, Бразилия, некоторые страны ОПЕК и др. Однако в основе их успеха лежит либо экспорт продукции обрабатывающей промышленности, либо экспорт энергоносителей, цены на которые резко возросли с середины 70-х годов.

К тому же неоклассическая теория покоится на ряде предпосылок, которые отсутствуют в современном мире. На это обратили внимание многие ученые, занимающиеся проблемами развития как радикального (А. Хиршман [18], А. Льюис [21, 19, 20], Г. Мюрдаль [26, 4], Т. Балог [11], Ф. Перу [27], Г. Зингер [33] и др.), так и либерального толка (Я. Тинберген [9], комиссия В. Брандта и др.).

Производственные ресурсы, отнюдь не фиксированы количественно и не неизменны по качеству. Они сильно различаются в развитых и менее развитых странах. Мобильность факторов производства (например, труда и капитала) различна. Поэтому часто происходит переход не из точки А в точку В, а из точки С в точку А или В (см. рис. 5а) (подробнее см. [25, 24]). К тому же есть существенные ограничения мобильности ресурсов даже внутри менее развитых стран.

В отличие от генезиса капитализма, когда доминировали условия свободной конкуренции, в современном мире на международной арене господствуют транснациональные корпорации, на внутреннем обмен которых приходится около трети мировой торговли. Неоклассическая теория исходит из тех преимуществ, которые сложились ранее. Это означает, что она закрепляет специализацию менее развитых стран на производстве трудоёмкой продукции с широким использованием неквалифицированной рабочей силы, т.е. увековечивает неразвитость материальных и человеческих ресурсов. По-прежнему чрезвычайно актуальной остается проблема развития передовых факторов производства (информация, предпринимательские способности, человеческий капитал).

Неоклассическая теория не учитывает и возросшую роль государства в международной торговле, а также абстрагируется от важного для менее развитых стран вопроса: национальной принадлежности факторов производства. Говоря о сравнительных преимуществах, от этого вопроса нельзя абстрагироваться. Дело в том, что большинство ресурсов, обеспечивающих экспорт продукции, принадлежит в менее развитых странах иностранным гражданам. Это характерно для многих добывающих полезные ископаемые компаний и производящих экспортную продукцию плантаций. Немаловажно и то, как экспортный сектор связан с другими отраслями развивающейся экономики.

Мировое хозяйство не стоит на месте. Если подойти к нему с позиции целостности, то следует учесть, что сравнительные преимущества постоянно трансформируются, становятся результатом структурных сдвигов. Инициаторами этих изменений, как правило, выступают наиболее сильные, т.е. развитые страны, а приспособляться вынуждены страны более слабые – менее развитые. Это ведет к омертвлению затрат, растрате трудовых ресурсов и во многом нейтрализует те преимущества, которые вытекают из международного разделения труда. Такие трансформации отнюдь не случайны, они отражают долговременные тенденции научно-технического прогресса, от которого гораздо более выигрывают развитые, чем менее развитые страны. Всё это делает более привлекательным для вложения капитала, скорее развитые, чем менее развитые страны подробнее см.: [11, р. 18–55].

Поэтому теория сравнительных преимуществ почти не применима к странам догоняющего развития. Проиллюстрируем это на примере России. Если в 1995 году минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2005 году они выросли в полтора раза – до 64,6%, тогда как доля машин и оборудования упала почти в 2 раза – с 10,2% до 5,6%. Если к минеральным продуктам добавить древесину, металлы и драгоценные камни, то доля этих изделий в товарной структуре экспорта превысит 80% (см. табл. 2).

И, наоборот, за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6% в 1995 до 44,0% в 2005) и продукции химической промышленности и каучука с 10,9% в 1995 до 16,5% в 2005 (см. табл. 3). Намечившаяся в последнее десятилетие тенденция свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении аграрно-сырьевой специализации России. В этих условиях естественно возникает вопрос о том, как выйти из создавшегося положения. Развитие человеческого капитала становится единственной реальной альтернативой сырьевой специализации. Остановимся на этой проблеме подробнее.

2. Человеческий капитал, как фактор экономического роста

Последние годы характеризуются стремительным ростом инвестиций в человека.

Истоки концепции человеческого капитала можно найти в трудах отца политической экономии и статистики **Уильяма Петти (1623–1687)**. Он прошёл путь от юнги до помещика и не только в своей жизни, но и в своем творчестве был лаконичен, упрям и строг. Именно ему принадлежит знаменитое высказывание: «Первое, что необходимо сделать, – это подсчитать...» [7, с. 175].

В изданной в 1676 году «Политической арифметике» содержится первая попытка подсчёта человеческого капитала. Любопытно, что уже тогда основоположник английской политической экономии оценивал человеческий капитал выше вещественного. Стоимость населения Англии он оценил в 417 млн. фунтов стерлингов, а всё вещественное – в 250 млн. Фактически, как справедливо писал К. Маркс, он открывает, что «Население – богатство» [2, ч. 1, с. 357].

Дальнейшее развитие идей Петти мы находим у автора «Теории нравственных чувств» (1759) и «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) Адама Смита (1723 – 1790). Адам Смит развивает идею неуравнительного равенства. Согласно А. Смиту, люди имеют от природы данные различия, и это, с точки зрения автора, не недостаток, а их достоинство. Воспитание и образование способствуют развитию и спецификации особенностей каждого индивидуума. Если человек правильно понял свое предназначение, то он начинает специализироваться в той области, которая приносит ему наибольший доход, поскольку обладает в ней сравнительными преимуществами. Разделение труда углубляет и закрепляет эту спецификацию.

Однако, будучи специалистом в одной области и производя данный вид товаров, человек в то же время нуждается во множестве других для удовлетворения своих растущих потребностей. Право на обмен выступает как способ включения в цивилизацию. Поэтому человек является не только «животным, делающим орудия труда» (*tool-making animal*), но и «животным-обменивающимся». Обмен основан на углубляющемся разделении труда, а его основой является вложение в человека, благодаря которым он совершенствуется и развивает свои сравнительные преимущества.

Карл Маркс (1818–1883) никогда не рассматривал человека как капитал. Однако именно он в «Экономико-философских рукописях» 1844 года и в первоначальном наброске «Капитала» – «Экономических рукописях 1857–1859 гг.» развивает идею трех ступени развития человеческого общества. Первую ступень он характеризует как личную зависимость. Место непосредственного производителя и его функция в процессе производства, цель и средства его деятельности, качество и количество выпускаемой продукции определялись не только уровнем развития производительных сил, но и конкретными лицами: либо ассоциацией трудящихся, к которой данный индивид принадлежал (первобытной или крестьянской общиной, ремесленным цехом и т.п.); либо представителями господствующего класса, в личной зависимости от которых непосредственный производитель находился (будь то сборщик ренты-налога азиатского государства, рабовладелец или феодал).

Личная зависимость охватывала не только отношения непосредственного производства. Она распространялась и на отношения распределения, обмена и потребления. Принадлежность к тому или иному коллективу (общине, касте, сословию, классу) определяла место человека не только в производстве, но и в обществе, а следовательно, отражалась в его образе жизни, «стандартах» его бытия: масштабах личного богатства, размерах доходов, источниках их пополнения и т.д. и т.п. Распределение, обмен и потребление материальных благ приобретали форму личных отношений, закреплялись традицией, нормами права, морали, а иногда и политическими учреждениями, отражались в социальной психологии, освящались религией.

Промышленная революция раскрепощает индивида: на смену личной зависимости приходит личная независимость. Она проявляется в том, что присвоение средств производства и жизненных средств не опосредовано в рыночной экономике принадлежностью человека к какому-нибудь коллективу. Каждый товаропроизводитель хозяйствует на свой

Таблица 2

**Товарная структура экспорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

	1995		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Экспорт - всего	78217	100	103093	100	99869	100	106712	100	133656	100	181600	100	241219	100
в том числе:														
продовольственные товары и сельскохозяйствен- ное сырье (кроме текстильного)	1378	1,8	1623	1,6	1887	1,9	2801	2,6	3411	2,5	3292	1,8	4536	1,9
минеральные продукты	33278	42,5	55488	53,8	54853	54,7	58897	55,2	76593	57,3	104950	57,8	155853	64,6
продукция химической промышленности, каучук	7843	10,0	7392	7,2	7481	7,5	7394	6,9	9159	6,9	12003	6,6	14351	6,0
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	229	0,2	267	0,3	332	0,2	353	0,2	330	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4363	5,6	4460	4,3	4427	4,4	4908	4,6	5584	4,2	7020	3,9	8304	3,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	1154	1,5	817	0,8	798	0,8	883	0,8	947	0,7	1119	0,6	934	0,4
металлы, драгоценные камни и изделия из них	20901	26,7	22370	21,7	18798	18,8	19923	18,7	23735	17,8	36707	20,2	40884	16,9
машины, оборудование и транспортные средства	7962	10,2	9071	8,8	10471	10,5	10090	9,5	11994	9,0	14100	7,8	13503	5,6
прочие товары	1026	1,3	1603	1,5	1226	1,2	1550	1,4	1900	1,4	2056	1,1	2524	1,1

Источник: [6].

Таблица 3

**Товарная структура импорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

	1995		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Импорт - всего	46709	100	33880	100	41883	100	46177	100	57347	100	75569	100	98577	100
В том числе:														
продовольственные товары и сельскохозяйствен- ное сырье (кроме текстильного)	13152	28,1	7384	21,8	9205	22,0	10380	22,5	12043	21,0	13854	18,3	17415	17,7
минеральные продукты	3001	6,4	2137	6,3	1700	4,1	1719	3,7	2152	3,8	3035	4,0	3020	3,1
продукция химической промышленности, каучук	5088	10,9	6080	18,0	7632	18,2	7733	16,7	9616	16,8	11955	15,8	16266	16,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	167	0,3	126	0,4	221	0,5	208	0,5	226	0,4	246	0,3	275	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1104	2,4	1293	3,8	1687	4,0	1924	4,2	2406	4,2	2872	3,8	3279	3,3
текстиль, текстильные изделия и обувь	2644	5,7	1991	5,9	2297	5,5	2435	5,3	2780	4,8	3265	4,3	3617	3,7
металлы, драгоценные камни и изделия из них	3956	8,5	2824	8,3	3114	7,4	2975	6,4	4212	7,3	6004	8,0	7651	7,7
машины, оборудование и транспортные средства	15704	33,6	10649	31,4	14232	34,0	16755	36,3	21432	37,4	31103	41,2	43403	44,0
прочие товары	1893	4,1	1394	4,1	1796	4,3	2048	4,4	2480	4,3	3234	4,3	3653	3,7

Источник: [6].

страх и риск и сам определяет, что, как и сколько производить, кому, когда и при каких условиях реализовать свою продукцию. Однако эта формальная личная независимость имеет в качестве своей основы всестороннюю вещную зависимость от других товаропроизводителей (и прежде всего – зависимость по линии производства и потребления жизненных благ). Поэтому вторую ступень К. Маркс характеризует как личную независимость, основанную на вещной зависимости. Ей на смену приходит третья ступень – свободная индивидуальность, когда всестороннее развитие каждого становится условием развития всех.

Действительно, в ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы становятся ведущим элементом системы производительных сил. Если после неолитической революции сложилась постприсваивающая производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально – легкая, а позднее – тяжелая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непрямую сферу. В середине 80-х годов уже свыше 70% населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальной – капитал, то в современной – лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не “талантливых жестянщиков”, а “высококолых интеллектуалов” (см.: [1, с. 330). Итог их деятельности – революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX – первой половине XX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они все более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит прежде всего к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную – вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте “индустрии знаний”. Таким образом, предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько, по мнению К. Маркса, “по ту сторону материального производства”

Научно-техническая революция создает предпосылки для развития отношений свободной индивидуальности. Они знаменуют этап, отрицающий и отношения личной зависимости, и отношения внешней зависимости, выступающий как отрицание отрицания. Отношения личной зависимости существовали в условиях господства естественных производительных сил. Они характеризовали такой этап развития человечества, когда индивид мог развиваться лишь в рамках ограниченного, локального коллектива, от которого он зависел. Отношения личной независимости, основанной на вещной зависимости, знаменовали такой уровень развития, когда под влиянием общественного разделения труда происходит обособление производителей и они уже не нуждаются в той или иной форме естественно сложившейся или исторически развившейся коллективности, перерастают ее рамки. Однако, вместе со становлением всемирных отношений и универсальных потребностей развивается всесторонний процесс овеществления производственных отношений, происходит отчуждение сущностных сил от работника, превращение их в чуждую, господствующую над ним силу. Отношения свободной индивидуальности знаменуют этап гармоничного единения человека и природы, самоконтроль человечества к его общественным силам, интеллектуальный прогресс мировой цивилизации.

Личность выступает как самоцель общечеловеческого развития. Одновременно личность является главным орудием прогресса. Выбор цели, пути ее достижения, а также организация непосредственного трудового процесса в постиндустриальном обществе становятся не технологической, а гуманитарной задачей. Это обуславливает высокую степень самостоятельности каждого человека, придает труду подлинно свободное творческое со-

держание. Сейчас очевидно главное: как рыночное хозяйство выработало соответствующий ему тип человека – “homo economicus”, так и постиндустриальному обществу будет соответствовать своя форма социальности – свободная индивидуальность.

Таким образом, само развитие экономики создает онтологические предпосылки для формирования концепции человеческого капитала как составного элемента мировой цивилизации.

Современная теория человеческого капитала была сформулирована в трудах **Гэрри Беккера (р. 1930)**. После окончания Принстонского университета в 1951 году он учится в Чикагском университете, где в 1955 получает степень Ph.D. С 1957 по 1968 гг. он работает в Колумбийском университете. Именно здесь выходит его знаменитое исследование «Человеческий капитал» (1-е изд. 1964, 2-е изд. 1975). В 1968 году он возвращается в Чикагский университет. В 1992 году ему присуждается Нобелевская премия по экономике.

Г. Беккер выделяет в человеческом капитале индивидуума знания, производственные навыки и мотивацию. Увеличение вложений в подготовку будущих специалистов и обучение квалифицированных работников, считает он, могут приносить в будущем не меньше прибыли, чем расходы на машинную технику.

Концепция человеческого капитала получила дальнейшее развитие в работах Т. Шульца, Й. Бен-Пората, М. Блауга, У. Боуэна, Э. Денисона, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Г. Псахаропулоса, Л. Туроу, Б. Чизвика, Э. Фромма и др.

Среди российских экономистов следует, прежде всего, отметить: В. Басова, В. Гойло, И. Ильинского, Р. Капелюшникову, С. Костаняна, В. Марцинкевича, М. Сонины, С. Струмилина, Л. Тульчинского и др.

Подводя итоги более чем 200-летних поисков, можно в понятии человеческого капитала выделить два аспекта:

1. *Человеческий капитал как запас*

Человеческий капитал – имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и влияют на рост доходов. В его структуре обычно выделяют:

- Природные способности;
- Общая культура;
- Знания общие и специальные;
- Приобретённые способности, навыки, опыт;
- Умение их применить в нужный момент и в нужном месте.

2. *Человеческий капитал как поток доходов.*

Вложения в человеческий капитал становятся важным активом, обеспечивающим более высокий поток доходов на протяжении всей жизни человека.

Действительно, человеческий капитал в послевоенные годы рос более быстрыми темпами, чем физический, а суммарные расходы в образование, здравоохранение и социальное обеспечение более чем в 3 раза превышали в США в 1990 г. производственные капиталовложения (см. табл. 4).

Таблица 4

Соотношение «инвестиций в человека» и производственных инвестиций в США

(социальные расходы, в % к производственным инвестициям)

Сферы	1970	1980	1985	1990
Образование	50	42	45	55
Здравоохранение	54	63	76	101
Социальное обеспечение	90	107	123	162
Всего по трем отраслям	194	212	244	318

Источник: [3, с. 47].

Появление теории человеческого капитала отразило возросшую в последние годы роль невещественного накопления для развития человечества. Под человеческим капиталом понимается совокупность всех производительных качеств работника, т.е. включает приобретенные знания, навыки, а также мотивацию и энергию, которые используются для произ-

водства экономических благ. К основным формам инвестиций в человека обычно относят: образование, воспитание, здравоохранение, а также весь комплекс затрат, связанных с подготовкой человека к производству (включая поиск необходимой информации, миграцию в поисках занятости и т.д.). Подобно физическому капиталу, его формирование требует как от самого человека, так и от общества в целом значительных издержек. Они были бы невозможны, если бы не обеспечивали его обладателю получение более высокого дохода. Таким образом, человеческий капитал рассматривается как запас, который может накапливаться и быть источником более высокого дохода в будущем. Поэтому такой стремительный рост вложений в человека не в последнюю очередь связан с высоким ожидаемым доходом.

Дело в том, что рациональный индивид (и семья в целом) должен соотносить затраты и выгоды от намеченного мероприятия. Методика подсчета внутренней нормы окупаемости инвестиций в человеческий капитал аналогична вложениям в физический капитал. Для этого надо соотнести дополнительные издержки, связанные, например, с получением образования, с дополнительными выгодами, которые можно получить после обучения. В издержки следует включить стоимость обучения, упущенный в период обучения доход и другие издержки. Выгоды же должны сказаться в повышении постоянного дохода. Действительно, такие предпосылки создаются потому, что образование не только позволяет овладеть старыми, уже накопленными знаниями, но и способствует приобретению новых знаний в процессе труда, а также создает условия для их производства в будущем. Поэтому развитие образования должно идти впереди, создавая предпосылки для будущего прогресса.

В развитых странах существует устойчивая зависимость между уровнем образования и доходом, получаемым в течение всей жизни (см. табл. 5). Если лица с начальным образованием получали в 1990 г. в США в течение всей своей жизни доход 756 тыс. долл., то лица с высшим образованием — 1720 тыс. долл. Абсолютный разрыв составил почти 1 млн. долларов. Следует заметить, что за последние 30 лет относительный разрыв в доходах между крайними группами фактически не изменился. Это говорит о существовании тенденции, которую стараются учитывать все рационально ведущие свое хозяйство семьи.

Осознанная ещё в 60-70-е годы роль человеческого капитала привела к широкому распространению программ инвестиций в него. В развивающихся странах это выразилось, прежде всего, в развитии начального и среднего образования, которое рассматривалось как главный фактор роста производительности труда. Действительно ликвидация неграмотности является важным фактором подъема национальной производительности труда. Как показали расчеты академика С.Г. Струмилина, произведенные в начале 30-х годов в СССР, грамотность повышает её на 24%, а среднее образование на 67% (см.: [8, с. 598]). Неудивительно, что многие развивающиеся страны связывали с развитием образования свои надежды на быстрое преодоление экономической отсталости и зависимости.

Таблица 5

Средние издержки на обучение и доходы работников с различным образованием в США

(в тыс. долл., текущие цены)

Уровень образования	Издержки на образование			Пожизненный заработок		
	1960	1983	1990	1960	1983	1990
Начальное	3,2	19,8	30,0	168,8	384	756
Неполное среднее (9 – 11 лет)	4,8	29,9	45,0	193,1	384	836
Среднее	5,6	36,0	59,4	224,1	548	1084
Незаконченное высшее (13 – 15 лет)	9,6	55,2	81,8	273	618	1260
Высшее (16 лет и более)	15,1	74,3	107	360,6	805	1720
Разрыв в издержках и в доходах между группами:						
Абсолютный	11,9	54,5	77,0	191,8	421	964
Относительный	4,7	3,7	3,6	2,1	2,1	2,3

Источник: [3, с. 191].

Поясним это на конкретном примере. Получив значительные средства в результате нефтяного кризиса в середине 70-х годов, Индонезия осуществила грандиозную программу по строительству начальных школ. В соответствии с президентской программой (Sekolah Dasar INPRES program) в 1973/74-1978/79 годах была построена 61 000 новых школьных зданий, рассчитанных на 3 учителя и 120 школьников каждая [15, р. 5–6]. Особое внимание уделялось строительству школ в тех районах страны, которые отставали в системе народного образования. Целью правительства было увеличение охвата обучающихся детей в возрасте 7-12 лет с 69% в 1973 до 85% в 1978. По данным Всемирного банка (World Bank, 1990), реальный охват обучающихся достиг в 1978 году 84% у мальчиков и 82% у девочек. Всемирный банк назвал эту программу одним из наиболее успешных случаев расширения системы школьного образования за всю историю.

Естественно, что такое грандиозное школьное строительство привело как к повышению уровня образования в стране, так к росту заработной платы. Дети дошкольного возраста (которым в 1974 году, когда началась программа, было от 2 до 6 лет) получили прибавку в продолжительность обучения от 0,12 до 0,18 лет обучения на каждую построенную школу на 1000 человек в их регионе.

Чтобы оценить вклад образования в прирост заработной платы Е. Дюфло предлагает следующую эконометрическую модель:

$$\ln w_i = \alpha + \beta \cdot X_i + \delta \cdot S_i + u_i$$

где X_i – опыт работы; S_i – отдача от обучения.

Сравнение когорт детей, охваченных новой школьной программой с теми, которые не смогли воспользоваться её благами (дети более старших возрастов и молодежь в возрасте 12–24 лет), позволяет автору сделать следующие выводы о том, что осуществление президентской программы привело к увеличению заработной платы каждого образованного индонезийца в среднем на 3,8%. Расчеты показывают, что экономическая отдача от обучения (выраженная в заработной плате) возраста и составила в Индонезии от 6,4% до 9,1% (подробнее об экономической отдаче от обучения в развивающихся странах см. работы: [30; 29, р. 321–341; 28, р. 583–604; 31, р. 1325–1343]).

Учсть влияние человеческого капитала и его вклад в процесс роста ВВП предприняты в 80-90-е годы ряд экономистов [22, р. 3–42; 10, р. 501–526; 12; 23, р. 407–437; 13].

3. Роль человеческого капитала

Большой вклад в обоснование роли человеческого капитала внес американский экономист Теодор Шульц. Он родился в 1902 г. в США. После окончания обучения в Висконсинском университете он в 1928 г. получил степень магистра, а в 1930 г. – доктора наук по специальности “экономика сельского хозяйства”. С 1930 г. он начал преподавать в колледже штата Айова (ныне университет этого штата), а с 1943 г. – стал профессором Чикагского университета, в котором проработал до 1972 г.

Первоочередность институциональных изменений Шульц обосновывает в монографиях “Преобразуя традиционное сельское хозяйство” (1964), “Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований” (1971) и “Инвестиции в людей: экономика качества населения” (1981).

Под институтами Т. Шульц понимает правила поведения, которые определяются довольно широко. Они включают и кредитно-денежные отношения, и организационные структуры, основанные на контрактах, кооперации и т.д., и права собственности, включая трудовое законодательство и формы человеческого капитала, а также материально-техническую инфраструктуру [32, р. 249].

Уже в работе “Преобразуя традиционное сельское хозяйство” показана важная роль аграрной технологии, уровень которой, по мнению Т. Шульца, зависит прежде всего от информации, находящейся в руках фермера. Ее недостаточность выступает как фактор, сдерживающий рост урожайности и повышение эффективности хозяйства. В дальней-

шем эта идея получает развитие в понятии “человеческий капитал”. Шульц понимает эту категорию чрезвычайно широко. Он относит к инвестициям в человеческий капитал не только прямые затраты на образование в средних и высших учебных заведениях, но и самообразование дома, повышение опыта на работе, а также капиталовложения в сферу здравоохранения, образования и науки. Именно вложения в “человеческий капитал”, рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов. За работы по экономике развивающихся стран Теодор Шульц (вместе с Уильямом Артуром Льюисом) был удостоен в 1979 г. Нобелевской премии.

Развитие при таком подходе, рассматривается не просто как повышение темпов экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности (см. рис. 6).

Работы институционалистов сыграли большую роль в переосмыслении не только внутренних, но и внешних факторов развития освободившихся стран. Дело в том, что институционалисты обычно рассматривают общество как открытую систему. Поэтому экономический процесс трактуется не как автоматически наступающее устойчивое равновесие (достигаемое посредством рынка), а как возникновение и усиление асимметричной взаимозависимости между различными (в том числе и внешними) факторами развития.

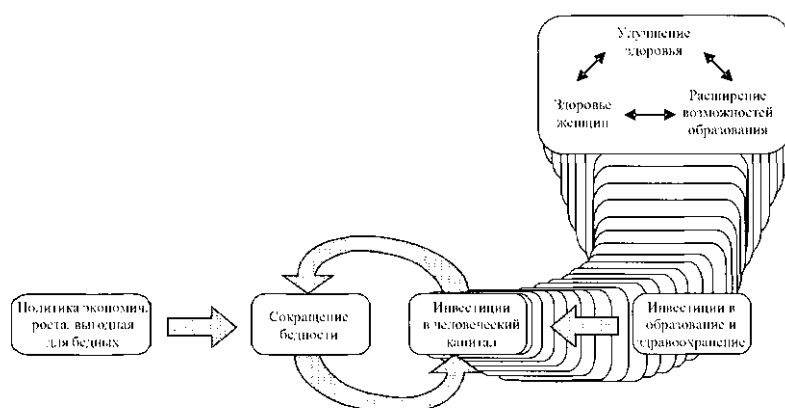


Рис. 6. Сокращение бедности и развитие человеческих ресурсов.

Источник: [35, р. 37].

Под влиянием институционалистов был разработан индекс развития человека ООН (Human Development Index). Он основан на трех показателях:

- ожидаемая продолжительность жизни, измеряемая средней продолжительностью жизни для населения в возрасте от 25 лет до 85 лет;
- интегральный показатель уровня образования, включающий:
 - долю неграмотного населения (этот индекс берется в рамках интегрального показателя уровня образования с удельным весом в 2/3);
 - объединенный показатель доступности начального, среднего и высшего образования – доля учащихся в соответствующей возрастной группе (этот индекс берется с удельным весом в 1/3);
- уровень жизни, измеряемый реальным ВВП на душу населения (от 100 до 40000 долл. по ППС). Данный показатель исчисляется по формуле Аткинсона для полезности дохода:

$$\begin{aligned}
 W(y) &= y^* && \text{для } 0 < y < y^* \\
 &= y^* + 2[(y - y^*)^{1/2}] && \text{для } y^* \leq y \leq 2y^* \\
 &= y^* + 2(y^{*1/2}) + 3[(y - 2y^*)^{1/3}] && \text{для } 2y^* \leq y \leq 3y^*,
 \end{aligned}$$

где y^* - средний мировой доход (долл., ППС), принятый в качестве порогового уровня; в 1997 г. он составлял 5,711 долл.

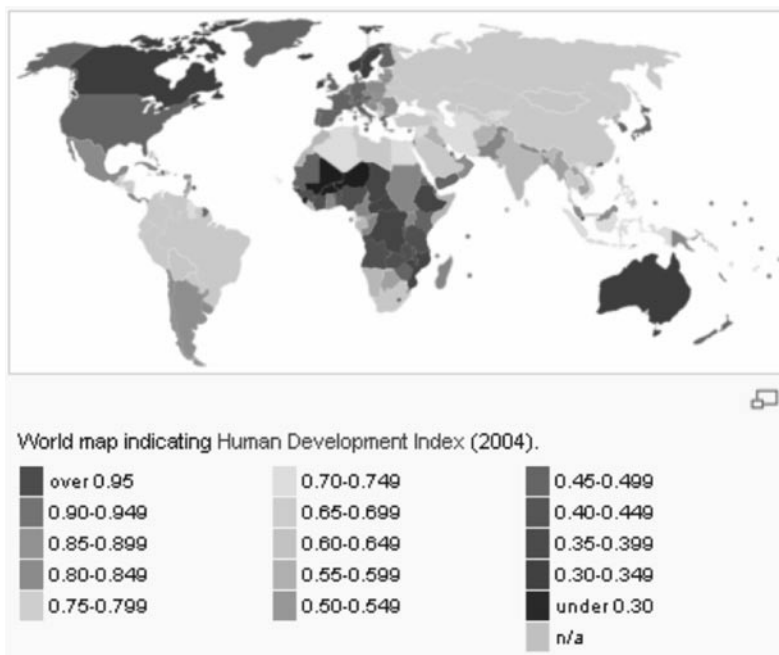


Рис. 7. Индекс человеческого развития в 2004 году

Источник: [34].

С 1990 г. ООН ежегодно публикует расчеты по этому индексу. Сгруппированные показатели представлены на рисунке 7. Поэтому неудивительно, что в настоящее время проблема инвестиций в производственные фонды уступает проблеме инвестиций в человеческий капитал.

4. Национальный контекст развития человеческого капитала

В 2004 году Россия вышла на 65 место по индексу человеческого развития (см. табл. 6). Он составил 0,797. По таким показателям как грамотность мы занимаем уже 10-е место (0,994), уступая Казахстану и Таджикистану!

Таблица 6

Индекс развития человека в Российской Федерации в 2004

<i>Life expectancy at birth (years)</i>	<i>Adult literacy rate (% ages 15 and older)</i>	<i>Combined primary, secondary and tertiary gross enrolment ratio (%)</i>		<i>GDP per capita (PPP US\$)</i>
1. Norway (0.965)	1. Japan (82.2)	1. Georgia (100.0)	1. Australia (113.2)	1. Luxembourg (69,961)
63. Mauritius (0.800)	113. Ukraine (66.1)	8. Kazakhstan (99.5)	31. Luxembourg (88.4)	57. Malaysia (10,276)
64. Libyan Arab Jamahiriya (0.798)	114. Grenada (65.3)	9. Tajikistan (99.5)	32. Belarus (88.0)	58. Botswana (9,945)
65. Russian Federation (0.797)	115. Russian Federation (65.2)	10. Russian Federation (99.4)	33. Russian Federation (87.9)	59. Russian Federation (9,902)
66. Macedonia, TFYR (0.796)	116. Mongolia (64.5)	11. Ukraine (99.4)	34. Hungary (87.5)	60. Mexico (9,803)
67. Belarus (0.794)	17. Bolivia (64.4)	12. Armenia (99.4)	35. Singapore (87.3)	61. Costa Rica (9,481)
177. Niger (0.311)	177. Swaziland (31.3)	128. Mali (19.0)	172. Niger (21.5)	172. Sierra Leone (561)

По объединенному показателю доступности начального, среднего и высшего образования – 33-е место, и здесь уже есть существенные резервы. По показателю уровня жизни, измеряемого реальным ВВП на душу населения, – 59-е место. Этот показатель растет, однако медленнее, чем хотелось бы, и мы уступаем даже Малайзии и Ботсване. Если же сравнивать с занимающим 1-е место Люксембургом, то разрыв превышает 7 раз. Любопытно сравнить не только с лучшими достижениями, но с более скромными. Шри-Ланка, у которой всего \$4400 реального ВВП на душу населения, имеет индекс развития человека равный 0,75 (см. рис. 9). Это означает, что наше сравнительное преимущество в доходах на душу населения в значительной мере обесценивается другими составляющими HDI.

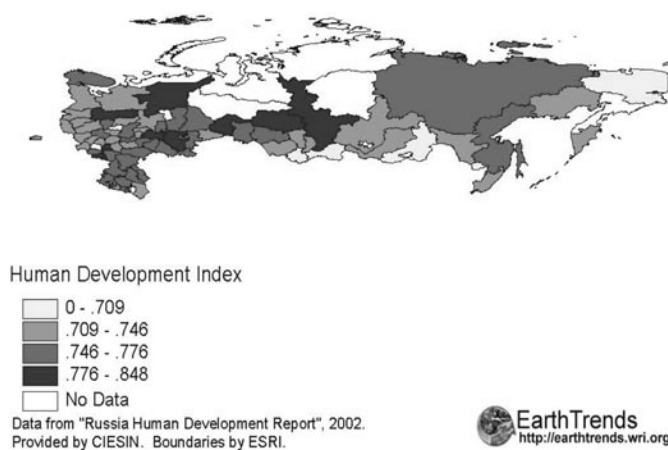


Рис. 8. Индекс человеческого развития в России в 2000 г.

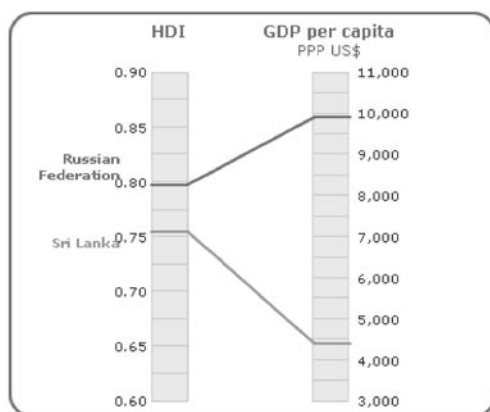


Рис. 9. Индекс человеческого развития дает более комплексную характеристику, чем доход на душу населения.

Источник: [34].

Наибольшее отставание у нас по продолжительности жизни, которая составляла в 2004 году всего лишь 65,2 года, лишь чуть-чуть опережая Монголию (64,5) и Боливию (64,4). По этому показателю мы занимали 115 место из 177 стран, по которым имеются данные.

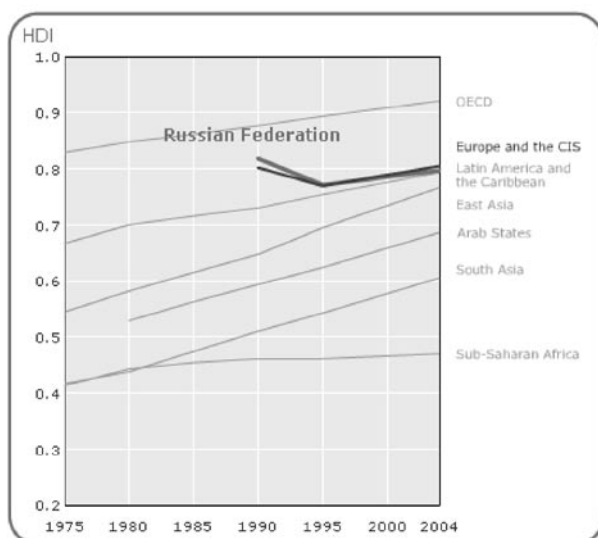


Рис. 10. Динамика индекса человеческого развития России в международном контексте.

Источник: [34].

Индекс развития человека в различных регионах России представлен на рисунке 1-8. Более высоким он является в финансовых центрах и богатых нефтедобывающих районах.

Ситуация в последние годы меняется. Если с 1990 по 1995 гг. было заметное снижение индекса, то в последние 10 лет наметился позитивный рост. Однако не следует обольщаться: мы только вернулись к уровню конца 80-х годов, когда существовал заметный разрыв между СССР и развивающимися странами. За эти годы он заметно сократился, и мы сейчас вышли на уровень, который был достигнут за эти годы Латинской Америкой и странами Карибского бассейна (см. рис. 10).

ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1996.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26.
3. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект пресс, 1995.
4. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. М., 1958.
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. М.: Норма, Инфра – М, 2000.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru/>
7. Пету У. Трактат о налогах и сборах // В кн. "Экономические и статистические работы". М.: Соцэкгиз, 1940.
8. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М., 1957.
9. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М. 1980.
10. Azaridis C., Drazen A. Threshold externalities of economic development // Quarterly Journal of Economics. 1990. V. 105. 1990.
11. Balogh T. Unequal partners. Oxford, 1963.
12. Barro R. Economic growth in a cross section of countries // Quarterly Journal of Economics. 1991. № 106(2).
13. Barro R. Institutions and growth, an introductory essay // Journal of Economic Growth. 1996. № 1(2).
14. Chambers R. Rural development: putting the last first. London: Longmans, 1983.
15. Duflo E. Schooling and labour market consequences of school construction in Indonesia: Evidence from an unusual policy experiments. Mimeo Department Of Economics. MIT, 1999.
16. Hayami Y. Development economics from the poverty to wealth of nations. Oxford, 1997.
17. Hess P., Ross C. Economic development: theories, evidence and policies. Philadelphia etc., 1997.
18. Hirschman A. National power and the structure of foreign trade. University of California Press, 1945.
19. Lewis W. Aspects of tropical trade 1883–1965. Stockholm, 1969.
20. Lewis W. The evolution of the international economic order. Princeton, N.-Y., 1978.
21. Lewis W. World production prices and trade 1870–1960. The Manchester School of Economics and Social Studies. 1952. № 22.
22. Lucas R. On the mechanism of economic development // Journal of Monetary Economics. 1988. V. 22. 1988.
23. Mankiw G., Romer D., Weil D. A contribution to the empirics of economic growth // Quarterly Journal of Economics. 1992. № 107(2).
24. Myint H. International trade and the developing countries // International Economic Relations / Ed. by P.A. Samuelson. L.: Macmillan, 1969.
25. Myint H. The classical theory of international trade and underdeveloped countries // Economic Journal. 1968. № 68.
26. Myrdal G. Economic theory and underdeveloped regions. L., 1957.
27. Perroux F. L'economie du XX siecle. P., 1964.
28. Psacharopoulos G. Returns to education: a further international update and implications // Journal of Human Resources. 1985. V. 20. № 4.

29. *Psacharopoulos G.* Returns to education: an updated international comparison // *Comparative Education*. 1981. V. 17.
30. *Psacharopoulos G.* Returns to education: an international comparison. San Francisco: Jossy Bass-Elsevier, 1973.
31. *Psacharopoulos G.* Returns to investments in education: a global update // *World Development*. 1994. V. 22. № 9.
32. *Schulze T.W.* Investment in human capital. N.-Y., 1971.
33. *Singer H.* International development: growth and change. McGraw – Hill, 1964.
34. United Nations Development Programme's Human Development Report 2006 // http://en.wikipedia.org/wiki/United_Nations_Development_Programme
35. World Development Report. World Bank, 1993.
36. World Economic Outlook. 2006.