

image not found or type unknown



Теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов, образуя один из центральных разделов современного анализа предложения труда. С ее выдвижением связан настоящий переворот в экономике труда. Наибольшее значение имели:

- 1) выделение "капитальных", инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда;
- 2) переход от текущих показателей к показателям, охватывающим весь жизненный цикл работников (таким, как пожизненные заработки);
- 3) признание человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса.

Теория человеческого капитала предложила единую аналитическую рамку для объяснения таких, казалось бы, разнопорядковых явлений как вклад образования в экономический рост, спрос на образовательные и медицинские услуги, возрастная динамика заработков, различия в оплате мужского и женского труда, передача экономического неравенства из поколения в поколение и многое другое.

Идея человеческого капитала имеет давние корни в истории экономической мысли. Одна из ее первых формулировок обнаруживается в "Политической арифметике" У.Петти. Позднее она нашла отражение в "Богатстве народов" А.Смита, "Принципах" А.Маршалла, работах многих других ученых. Однако как самостоятельный раздел экономического анализа теория человеческого капитала оформилась только на рубеже 50--60-х годов 20 века. Заслуга ее выдвижения принадлежит известному американскому экономисту, лауреату Нобелевской премии Т.Шульцу, а базовая теоретическая модель была разработана в книге Г.Беккера (также лауреата Нобелевской премии) "Человеческий капитал" (первое издание 1964 г.). Эта книга стала основой для всех последующих исследований в данной области и была признана классикой современной экономической науки. В дальнейшем важное значение имели работы Й.Бен-Порэта (Ben-Porath, Yoram), М.Блауга, Э.Лэзера (Lazear, Edward), Р.Лэйарда (Layard, Richard), Дж.Минцера, Дж.Псахаропулоса, Ш.Розена (Rosen, Sherwin), Ф.Уэлча (Welch, Finnis.), Б.Чизуика и др.

Развитие теории человеческого капитала шло в русле неоклассического направления. В последние десятилетия исходный для неоклассиков принцип оптимизирующего поведения индивидуумов начал распространяться на различные сферы внерыночной деятельности человека. Понятия и методы экономического анализа стали применяться для изучения таких социальных явлений и институтов как образование, здравоохранение, миграция, брак и семья, преступность, расовая дискриминация и т. д. Теорию человеческого капитала можно рассматривать как одно из проявлений этой общей тенденции, получившей название "экономического империализма".

Под человеческим капиталом понимается воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций. Его формирование, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем. К важнейшими видами человеческих инвестиций относят образование, подготовку на производстве, миграцию, информационный поиск, рождение и воспитание детей.

Аналогию между человеческим и "обычным" капиталом нельзя считать полной. Во-первых, в современном обществе человек -- в отличие от станка или пакета акций -- не может быть предметом купли-продажи (такое возможно лишь в рабовладельческой экономике). Как следствие, на рынке устанавливаются только цены за "аренду" человеческого капитала (в виде ставок заработной платы), тогда как цены на его активы отсутствуют. Это серьезно усложняет анализ. Во-вторых, человеческий капитал способен повышать эффективность деятельности как в рыночном, так и внерыночном секторе и доход от него может принимать как денежную, так и неденежную форму. В результате потребительские аспекты вложений в человека оказываются не менее важны, чем производственные. Тем не менее в главном человеческий капитал подобен физическому: он представляет собой благо длительного пользования; требует расходов по ремонту и содержанию; может устаревать еще до того, как произойдет его физический износ.

Центральное место в теории человеческого капитала принадлежит понятию внутренних норм отдачи. Они строятся по аналогии с нормами прибыли на капитал и позволяют оценивать эффективность человеческих инвестиций, прежде всего -- в образование и производственную подготовку. Теоретики человеческого капитала исходят из представления, что при вложении средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая соответствующие выгоды и издержки. Подобно "обычным" предпринимателям, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью

альтернативных инвестиций (процентами по банковским депозитам, дивидендами по ценным бумагам и т. д.). В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении учебы, либо о ее прекращении. Нормы отдачи выступают, следовательно, как регулятор распределения инвестиций между различными типами и уровнями образования, а также между системой просвещения в целом и остальной экономикой. Высокие нормы отдачи свидетельствуют о недоинвестировании, низкие -- о переинвестировании. Различают частные и социальные нормы отдачи. Первые измеряют эффективность вложений с точки зрения отдельных инвесторов, вторые -- с точки зрения всего общества.

Существует два основных подхода к расчету норм отдачи. Первый основан на прямом измерении выгод и издержек. Например, доход от высшего образования можно представить как разность в пожизненных заработках тех, кто окончили колледж, и тех, кто не пошли дальше средней школы. В состав издержек помимо прямых расходов включаются потерянные заработки, то есть доход, недополученный учащимися за годы учебы. (По существу, они измеряют ценность времени учащихся, затраченного на формирование человеческого капитала.) На потерянные заработки приходится до двух третей суммарных издержек обучения. Внутренняя норма отдачи будет представлять собой такую ставку дисконта, при которой приведенные величины выгод и издержек образования окажутся равны.

Второй подход исходит из оценки параметров так называемой "производственной функции заработков", которая описывает зависимость заработка человека (точнее -- их логарифма) от уровня его образования, трудового стажа, продолжительности отработанного времени и других факторов. Разработка этого класса функций связана с именем Дж. Минцера, доказавшего, что в рамках подобной модели коэффициент перед образовательной переменной будет эквивалентен показателю внутренней нормы отдачи. Это существенно упростило оценку эффективности вложений в образование.

Расчеты показывают, что рентабельность человеческого капитала, как правило, выше, чем физического. Это свидетельствует в пользу предположения о рациональности поведения учащихся и их родителей. В США оценки норм отдачи начального образования достигали 50--100%, среднего -- 15--20%, высшего -- 10--15%. В 70-е годы эффективность высшего образования упала до 7--8%, что дало основания говорить о перепроизводстве дипломированной рабочей силы, однако в 80-е годы она вернулась на прежний, более высокий уровень. Неодинаковы нормы отдачи для различных категорий работников: у мужчин они выше, чем у женщин, у

белого населения выше, чем у цветного. Международные сопоставления демонстрируют, что с ростом душевого дохода эффективность вложений в человека убывает, но в самых богатых странах вновь перемещается вверх. Таким образом, взаимосвязь между уровнем экономического развития и нормами отдачи образования имеет U-образную форму.

Оценки внутренних норм отдачи критиковались на том основании, что высокие заработки образованных работников могут свидетельствовать не о полезности приобретенных ими знаний и навыков, а быть следствием их природной одаренности или происхождения из более обеспеченных семей. Однако эмпирический анализ показывает, что как фактор способностей, так и фактор социального происхождения не играют большой самостоятельной роли. Если они и оказывают воздействие на заработки, то в основном косвенным путем, влияя на объем и качество получаемого образования.

Производственная подготовка в понимании теоретиков человеческого капитала охватывает как формальное обучение внутри фирм, так и накопление опыта непосредственно по ходу трудовой деятельности. Огромное теоретическое значение имело введенное Г.Беккером различие между специальными и общими инвестициями в человека (позднее разграничение между общими и специфическими ресурсами легло в основу транзакционной теории фирмы). Специальная подготовка наделяет работников знаниями и навыками, представляющими интерес лишь для той фирмы, где они были получены. В ходе общей подготовки работник приобретает знания и навыки, которые могут найти применение и на множестве других фирм. Общая подготовка косвенным образом оплачивается самими работниками, когда стремясь к повышению квалификации, они соглашались на более низкую в период обучения заработную плату; им же достается и доход от общих инвестиций. Напротив, специальная подготовка финансируется по большей части самими фирмами, которым поступает и основной доход от нее. Понятие специального человеческого капитала помогло объяснить, почему среди работников с продолжительным стажем работы на одном и том же месте текучесть ниже и почему заполнение вакансий в фирмах происходит в основном за счет внутренних продвижений по службе, а не за счет наймов с внешнего рынка.

Глубокий анализ проблем производственной подготовки был дан в работах Дж.Минцера. Согласно его оценкам, объем инвестиций в подготовку на производстве сопоставим с объемом инвестиций в формальное образование. Нормы ее отдачи также не уступают нормам отдачи формального образования.

Благодаря теории человеческого капитала вложения в человека стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем "обычные" капиталовложения. Т.Шульц, Э.Денисон, Дж.Кендрик и др. произвели количественную оценку вклада образования в экономический рост. Было установлено, что на протяжении 20 века накопление человеческого капитала опережало темпы накопления физического капитала. По расчетам Э.Денисона, прирост душевого дохода в США в течение послевоенного периода был на 15--30% обусловлен повышением образовательного уровня рабочей силы. Опыт таких стран как Гонконг, Сингапур, Южная Корея подтверждает, что ставка на инвестиции в образование и здравоохранение является наиболее эффективной стратегией экономического развития.

Еще одна область, где вклад теории человеческого капитала оказался особенно весом, -- это анализ проблем экономического неравенства. Используя разработанный им аппарат кривых спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал, Г.Беккер сформулировал универсальную модель распределения личных доходов. Неодинаковое расположение кривых спроса на инвестиции в человеческий капитал отражает неравенство в природных способностях учащихся, тогда как неодинаковое расположение кривых предложения -- неравенство в доступе их семей к финансовым ресурсам. Структура распределения человеческого капитала, а, значит, и заработков, будет тем неравномернее, чем сильнее разброс в индивидуальных кривых. Особенно глубокое неравенство возникает в случае корреляции кривых спроса и предложения, когда выходцы из богатых семей оказываются также наделены и более высокими способностями.

Предложенная Г.Беккером модель объясняет неравенство доходов не только от труда (фактически -- от человеческого капитала), но и от собственности (от полученных в дар или по наследству иных активов). Отдача от вложений в человека в среднем выше, чем от вложений в физический капитал. Однако в случае человеческого капитала она убывает с ростом объема инвестиций, тогда как в случае иных активов (недвижимость, ценные бумаги и т. п.) уменьшается мало или вообще не меняется. Поэтому стратегия рациональных семей такова: инвестировать сначала в человеческий капитал детей, поскольку отдача от него сравнительно больше, а затем, когда по мере убывания она сравнивается с нормой доходности прочих активов, переключаться на инвестирование в них, чтобы впоследствии передать эти активы детям. Отсюда Беккер сделал вывод, что семьи, оставляющие наследства, производят инвестиции в человеческий капитал детей в

оптимальном размере, тогда как семьи, не оставляющие наследства, чаще всего недоинвестируют в их образование.

Идеи, заложенные в теории человеческого капитала, оказали серьезное воздействие на экономическую политику государства. Благодаря ей изменилось отношение общества к вложениям в человека. В них научились видеть инвестиции, обеспечивающие производственный, причем долговременный по своему характеру, эффект. Это обеспечило теоретическое обоснование для ускоренного развития системы образования и подготовки кадров во многих странах мира.

Под влиянием теории человеческого капитала, в которой образованию отводится роль "великого уравнителя", произошла определенная переориентация социальной политики. В частности, программы подготовки стали рассматриваться как эффективное орудие борьбы с бедностью, возможно, более предпочтительное, чем прямое перераспределение доходов. Важный вывод состоял в том, что общепринятые оценки экономического неравенства, основанные на измерении текущих, а не пожизненных доходов, являются преувеличенными. Молодежь, инвестирующая в свое образование, сознательно отдает предпочтение низким текущим доходам с тем, чтобы получить впоследствии доступ к высокооплачиваемым рабочим местам. Более низкие заработки женщин во многом объясняются тем, что они относительно меньше инвестируют в навыки, имеющие рыночную ценность, и относительно больше -- в навыки, имеющие ценность в домашнем производстве. Это заметно сужает поле для вмешательства государства.

В 70-е годы теория человеческого капитала подверглась атакам со стороны так называемой теории фильтра (среди ее авторов известные экономисты и социологи -- А.Берг, М.Спенс, Дж.Стиглиц (Stiglitz, John), П.Уилс (Wiles, Peter), К.Эрроу). Согласно этой теории, образование представляет собой механизм, сортирующий людей по уровню их способностей. Информация об этом достается фирмам даром, помогая отбирать наиболее перспективных кандидатов на рабочие места. Более высокая производительность оказывается связана не с полученным работниками образованием, а с их личными способностями, которые существуют до и помимо него и которые оно просто делает явными. Теория фильтра не ставит под сомнение выгоду обладания дипломом для отдельного человека. Но для общества в целом содержание такого дорогостоящего сигнального устройства как система образования заведомо неэффективно, поскольку известны намного более простые и дешевые методы проверки деловых качеств.

Аргументы теории фильтра, как показали ее критики, недостаточно убедительны. Даже в качестве средства отбора образование может содействовать повышению эффективности, помогая будущим работникам, не имеющим достаточной информации о собственных возможностях, узнавать себя лучше и находить в экономической системе наиболее подходящие ниши. Вопреки утверждениям теории фильтра фирмы не полагаются при отборе персонала на образовательные удостоверения, а затрачивают немалые средства на его тестирование. Неспособна она объяснить и высокие нормы отдачи образования у фермеров, которые не являются наемными работниками и которым незачем сигнализировать о своих способностях с помощью дипломов.

Вместе с тем теория фильтра заставила с большей осторожностью относиться к выводам и рекомендациям, выработанным теорией человеческого капитала. Большинство исследователей согласны с тем, что их нужно рассматривать не столько как противоположные, сколько как взаимодополняющие подходы.