

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФГБОУ ВПО «АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Международный институт экономики,
менеджмента и информационных систем
Кафедра экономической теории

СОВРЕМЕННЫЕ ЗАПАДНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИМПЕРИАЛИЗМА

Учебно-методические материалы



Барнаул

Издательство Алтайского
государственного университета
2014

Автор-составитель:

канд. экон. наук, доцент ***Н.В. Ярцева***

Рецензент:

канд. экон. наук, доцент ***И.Е. Каплинская***

Учебно-методические материалы разработаны для студентов бакалавриата по направлению 08100.62 «Экономика» Алтайского государственного университета, изучающих курс «Современные концепции экономической мысли». Материалы призваны помочь студентам при подготовке к аудиторным занятиям и итоговой аттестации. Необходимость разработки материалов обусловлена тем, что не во все учебные пособия и учебники включена тема «Современные западные концепции экономического империализма».

План УМД 2014 г., п. 35

Подписано в печать 19.03.2014. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 1,0. Тираж 100 экз. Заказ 99.

Типография Алтайского госуниверситета:

656049, Барнаул, ул. Димитрова, 66

ВВЕДЕНИЕ

Курс «Современные концепции экономической мысли» (СКЭМ) в учебном плане подготовки экономистов относится к разделу общепрофессиональных дисциплин и изучается в пятом семестре. Итоговым контролем знаний студентов является зачет.

Цели и задачи учебного курса СКЭМ – введение студентов в круг знаний, составляющих основы профессиональной культуры экономиста, знакомство с основными этапами и направлениями развития экономической мысли. Одна из задач курса – показать богатство и разнообразие идейного и методологического арсенала экономической науки, содействовать осмыслению вклада крупнейших экономистов прошлого, важнейших современных научных школ в познание экономической реальности.

Программа курса строится на предпосылке, что студенты владеют базовыми знаниями в области микро- и макроэкономики, знакомы с основными фактами экономической истории. Одновременно курс создает предпосылки для более глубокого освоения студентами важнейших разделов экономической теории (микро- и макроэкономики, теории денег, кредита и финансов, институциональной экономики, экономики труда, экономики общественного сектора и др.), а также дальнейшего расширения теоретического арсенала молодого специалиста.

В результате изучения дисциплины студент должен:

– *знать*: основные особенности ведущих школ и направлений экономической науки; этапы становления и развития экономической науки; характер и многообразие современного экономического знания, его взаимосвязи с экономической политикой, идеологическими доктринами и национальными культурами; связь между предпосылками различных экономических теорий, мерой точности их выводов и областью применения;

– *уметь*: на основе опыта различных школ экономической мысли анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро- и макроуровне; оценивать экономические идеи и экономико-политические доктрины с учетом их идеологических и ценностных предпосылок и сферы применимости;

– *владеть*: понятийным аппаратом истории экономических учений и важнейшими терминами основных школ и направлений

экономической мысли; навыками поиска и использования информации об экономических концепциях в разрезе исторических эпох и школ экономической мысли.

По учебному плану на изучение курса отводится всего 108 часов, из них 54 часа – аудиторные занятия и 54 часа – самостоятельная работа студента. Аудиторные занятия предполагают лекции и семинарские занятия, а самостоятельная работа – работа с информацией в процессе подготовки к семинарам и зачету.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ТЕМЫ «СОВРЕМЕННЫЕ ЗАПАДНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИМПЕРИАЛИЗМА»

В курсе «СКЭМ» рассматриваются все основные этапы становления и развития экономической науки. Степень изученности концепций экономических процессов и явлений, присущих различным народам и различным эпохам, далеко не одинакова. Парадоксально, но значительно лучше изучены экономические теории, сформулированные 100, 200 и даже 300 лет назад, нежели концепции современных авторов. Объясняется это во многом тем, что «большое видится на расстоянии». Работы экономистов прошлого рассматривались и анализировались многими поколениями экономистов, поэтому были возможности не только всесторонне оценить значимость той или иной теоретической концепции, но и проследить, насколько она подтверждается практикой хозяйствования.

Значительно сложнее обстоит дело с изучением и оценкой современных концепций в рамках экономической науки. Сложности связаны с тем, что самих этих концепций сейчас значительно больше, чем было в прошлом, концепции, как правило, отражают реальные экономические процессы, которые характерны для современного хозяйствования, поэтому исследователям сложно оценить научную новизну той или иной теоретической концепции, степень ее разработанности и практическую применимость.

Современные концепции «экономического империализма» как раз относятся к такого рода концепциям. Как самостоятельное течение западной экономической теории они сформировались только в последней четверти XX в. Хотя исследования в этой области идут довольно интенсивно и уже накоплена обширная библиография, но в учебники и учебные пособия эта тема включается да-

леко не всегда. Это обстоятельство может затруднить подготовку к семинарам и зачету.

При изучении темы «Современные западные концепции экономического империализма», на наш взгляд, нужно обратить внимание на следующие положения:

Проблематика и основные авторы концепции

Одним из самых заметных явлений в развитии западной экономической науки последнего времени стали попытки распространить ее методологию и модели на проблемы, которые традиционно относились к компетенции других социальных наук. Впервые такие попытки появились еще в 50–60-е гг. двадцатого столетия, когда представители неоклассического направления экономической теории осознали, что методология микроэкономического анализа может иметь более широкое применение, чем предполагалось ранее. Тогда уже довольно массивному «вторжению» экономической теории подверглись политология и социология, история и правоведение, религиоведение и демография. Такой подход был достаточно смел и агрессивен, поэтому, может быть, он позднее получил название «экономический империализм». Результатом таких «имперских» устремлений экономистов стало появление целого ряда новых концепций, строящихся на синтезе экономических и других обществоведческих представлений о таких социальных процессах, как дискриминация, войны и революции, образование, преступность, брак и планирование семьи, голосование на выборах и др.

Наибольший вклад в разработку концепций «экономического империализма» внесли ученые трех исследовательских центров США – Чикагского университета (Г. Беккер, Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглер), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок) и Лос-Анджелесского университета (А. Алчиан, Г. Демсец). Однако признанным основоположником и лидером течения считается *Г. Беккер*.

Гарри Беккер родился в 1930 г. в Потсвилл (Пенсильвания, США). Степень бакалавра экономики получил в 1951 г. в Принстонском университете, а степень доктора экономики – в 1955 г. в Чикагском университете. В 1960 г. он становится профессором в Колумбийском университете, а в 1970 г. – в Чикагском. Он является одним из основателей Национальной академии образования

США и в 1987 г. был ее президентом. Награжден медалью имени Дж.Б. Кларка, которую получают «американские экономисты мо- ложе сорока лет, сделавшие общепризнанный вклад в развитие экономической мысли». В 1992 г. Г. Беккеру была присуждена Нобелевская премия за «расширение области микроэкономического анализа за счет широкого круга проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение».

Основными работами Г. Беккера по проблематике «экономического империализма» являются: *«Экономическая теория дискриминации»* (1957), *«Человеческий капитал»* (1964), *«Преступление и наказание: экономический подход»* (1968), *«Экономический подход к человеческому поведению»* (1976), *«Трактат о семье»* (1981).

Особенности методологии

Гарри Беккер по праву считается одним из самых оригинальных ученых в современной экономической науке, поскольку его работы обладают уникальным качеством: они открывают новые горизонты экономического анализа, объясняя постоянно наблюдаемые, но внешне не связанные социальные явления, действием некоего единого общего принципа. Он не только продемонстрировал возможность применить технику микроэкономического анализа к множеству самых разных социальных явлений, но и сформулировать общий «экономический подход к социальным вопросам». В «экономическом подходе» он видит метатеорию, способную вобрать в себя в качестве частных подотраслей все сопредельные социальные науки. Никакая другая наука, по его убеждению, не в состоянии это сделать. Он неоднократно подчеркивал, что экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения.

С методологической точки зрения конечной целью «экономического империализма» является унификация всего разрозненного семейства общественных наук на базе неоклассической экономической теории. Именно она, по мнению авторов концепций, образует «универсальную грамматику социальных наук». Утверждается, что ключевые понятия экономической теории – редкость, издержки, выбор, эффективность и др. – применимы практически к

любой форме жизни, а ее главные моделирующие принципы – оптимальность и равновесие – поддаются переносу практически на все социальные явления.

Г. Беккер и его соратники доказывают, что сейчас необходимо значительно шире рассматривать предмет традиционного экономического анализа. Во-первых, считают они, сфера применения принципа рациональности практически безгранична и не сводится исключительно к использованию материальных благ. Модель рационального выбора, составляющая ядро неоклассической теории, применима к поведению человека везде. Во-вторых, им удалось показать, что «экономический человек» не обязательно является эгоистом, что человеческое поведение не всегда носит преимущественно корыстный характер. Однако модель рационального выбора «работает» и в случае альтруистического поведения, т.е. когда главным мотивом оказывается забота о других. И в-третьих, авторы утверждают, что многие типы внерыночного взаимодействия можно моделировать по аналогии с рыночным обменом. Хотя вне «традиционного» рынка сделки совершаются без прямого участия денег (например, заключение брака), но и они требуют от участников определенных затрат ресурсов, т.е. осуществляются по неявным ценам, тяготеющим в каждом случае к какому-то равновесному уровню. Такой расширительный подход сделал возможным проникновение экономического анализа во многие области, прежде для него далекие или вообще недоступные.

Кроме того, особенностью методологии «экономического империализма» является и то, что его авторы всегда стремятся свети к минимуму число экзогенных (внешних) переменных, не являющихся предметом индивидуального выбора. В любых моделях какая-то часть переменных задается извне. В экономических моделях они вводятся как константы из исследований по социальным, политическим, правовым и т.п. проблемам. Однако, с точки зрения авторов «экономического империализма», все такого рода факторы можно рассматривать как эндогенные, т.е. подлежащие объяснению внутри самой экономической модели, а не устанавливаемые где-то за ее пределами.

Экономическая теория дискриминации

Первой попыткой исследования несвойственной для традиционной экономической теории проблемы стала книга Г. Беккера

«Экономическая теория дискриминации» (1957), которая была изложением его докторской диссертации. В ней он попытался привести конкурентную модель рынка труда в соответствие с известной практикой различий в оплате труда между чернокожими и белыми работниками с помощью простого введения «склонности» к дискриминации в функцию полезности как работников, так и работодателей.

Дискриминация, по мнению автора, порождается специфическими предпочтениями некоторых агентов рынка, не желающих вступать в контакты с лицами определенной расы, национальности, религии и т.п. Для них общение с такими контрагентами служит источником отрицательной полезности. Поэтому за возможность не общаться с ними такие дискриминаторы готовы будут жертвовать частью своего дохода, причем уплачиваемая ими цена будет тем больше, чем сильнее их предубежденность.

Групповые предубеждения налагают издержки не только на дискриминируемых, но и на дискриминаторов. По существу, дискриминация действует как тариф, повышая цены и снижая объем товаров, которыми обмениваются дискриминируемые и дискриминаторы. И так же, как искусственные, ограничения свободы обмена, дискриминация снижают благосостояние всех социальных групп.

Величина этих потерь, как показал Г. Беккер, зависит от нескольких внешних факторов, и прежде всего – от численности дискриминаторов и дискриминируемых. Когда дискриминируемая группа достаточно велика количественно и не отличается от дискриминирующей группы по качественным характеристикам, потери от дискриминации оказываются меньше.

У автора не было однозначного ответа на вопрос о долгосрочной перспективе рыночной дискриминации, хотя он и склонялся к мысли о том, что рыночная конкуренция должна вести к ослаблению, а в конечном итоге и к исчезновению этой формы дискриминации. Однако такой вывод сомнителен по отношению к дискриминации, идущей от работников и потребителей, а она важнее дискриминации, идущей от предпринимателей. Поэтому ее преодоление возможно только при условии существования полностью сегрегированных фирм и товарных рынков.

Публикация первой книги Г. Беккера прошла практически незамеченной, поскольку большинство экономистов тогда рассматривали проблему дискриминации как «не свою». Но через некото-

рое время ситуация коренным образом поменялась, и анализ этой проблемы превратился в один из самых бурно развивающихся разделов экономической теории.

Теория человеческого капитала

Во второй раз Г. Беккер удивил экономический мир, когда превратил несколько идей, высказанных ранее другими исследователями, в универсальную теорию человеческого капитала, которая была им изложена в фундаментальной работе «Человеческий капитал» (1964). Сформулированная в ней модель стала основой для всех последующих исследований в этой области.

По мнению автора, человеческий капитал – это имеющийся у каждого человека запас знаний, навыков и мотиваций, которые он может реализовать в жизни. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, поддержание здоровья, географическая мобильность, поиск информации, развитие интеллекта.

Исходным пунктом в рассуждениях Г. Беккера стало представление о том, что, вкладывая средства в образование, и учащиеся, и их родители ведут себя вполне рационально, сравнивая выгоды и издержки такой траты своих средств. Подобно «обычным» предпринимателям, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных вариантов использования этих средств, например, в виде процентов по банковскому вкладу или дивидендов по акциям. В зависимости от того, какой из вариантов оценивается ими как экономически целесообразный, они и принимают решение либо продолжать обучение, либо прекратить его.

Помимо разработки теоретической модели, Г. Беккер попытался практически рассчитать экономическую эффективность образования. В этих расчетах доход от высшего образования определяется как разность в пожизненных заработках между работниками, закончившими вуз, и теми, кто не пошел дальше средней школы. В составе издержек образования главным элементом были обозначены «потерянные заработки», т.е. величина заработной платы, недополученная студентом за годы учебы. По существу, потерянные заработки, по мнению автора, измеряют ценность времени формирования человеческого капитала.

Сопоставление выгод и издержек образования дало возможность подсчитать рентабельность вложений в человеческий капитал в США в конце XX в. По расчетам Г. Беккера получалось, что рентабельность высшего образования находится на уровне 10–15 процентов, что превышало уровень доходности большинства прочих капиталовложений. Это подтверждало предположение о рациональности поведения студентов и их родителей.

Большой интерес у специалистов вызвало введенное Г. Беккером разделение инвестиций в человеческий капитал на общие и специальные. Специальные инвестиции – это затраты на приобретение человеком узкоспециализированных знаний или навыков, необходимых ему для работы только на той фирме, где они были получены. Общие инвестиции – это вложения ресурсов в формирование универсальных знаний и навыков, которые можно применить на любой работе.

Как показал Г. Беккер, общие инвестиции в человеческий капитал косвенным образом оплачиваются самими работниками, поскольку общее образование осуществляется поэтапно и при частичном государственном финансировании. А вот специальная подготовка работника, как правило, оплачивается фирмами и им же достается доход от нее. В результате общий человеческий капитал производится особыми «фирмами» – детские сады, школы, колледжи, университеты, тогда как специальный формируется непосредственно на рабочих местах.

Категория «специальный человеческий капитал» помогает понять, почему среди работников с длительным стажем работы на одном предприятии и узкой профессиональной подготовкой ниже текучесть и почему на фирмах заполнение вакансий происходит в основном за счет внутреннего движения кадров, а не за счет найма на внешних рынках. В рамках теории человеческого капитала стали понятнее процессы распределения личных доходов, возрастная динамика заработков, неравенство в оплате мужского и женского труда и многое другое. Благодаря ей во многом изменилось и отношение политиков к формированию бюджетных затрат на образование. Эти затраты стали рассматриваться как источник и предпосылка экономического роста не менее важный, чем «обычные» капиталовложения.

Экономический анализ преступности

Еще одним шагом в рамках «экономического империализма», сделанным Г. Беккером, стал экономический анализ преступности, результаты которого изложены в работе «Преступление и наказание: экономический подход» (1968). При этом автор исходил из предположения, что преступники – не психопаты и не «жертвы» социального гнета, а рациональные субъекты, которые предсказуемо реагируют на имеющиеся возможности и ограничения.

Поэтому выбор преступной профессии следует рассматривать как нормальное инвестиционное решение в условиях риска и неопределенности. Отсюда вытекает, что уровень преступности должен зависеть от соотношения связанных с нею выгод и издержек (как денежных, так и неденежных). Тогда этот уровень будет определяться такими факторами, как разность доходов от легальной и нелегальной деятельности, вероятность задержания и осуждения, тяжесть наказания и т.п.

Г. Беккер считает, что рынок преступлений, как и всякий другой, стремится к равновесию. В равновесной ситуации предельные выгоды от криминальной деятельности будут равны ее предельным издержкам. А это означает, что профессию преступника преимущественно будут выбирать люди с повышенной склонностью к риску. Тогда для профилактики преступности более эффективным средством становится неотвратимость наказания за преступление, чем, например, увеличение тяжести наказания.

Кроме того, автор показывает, что лица с высоким уровнем образования более склонны к преступлениям, требующим больших денежных затрат, или технологически сложным, а лица с низким образовательным уровнем – к преступлениям, затратным по времени.

Коллега Г. Беккера – А. Эрлих проанализировал, используя эконометрические методы, статистику убийств в разных штатах США. Согласно полученным результатам, наличие смертной казни за такие преступления положительно сказывается на количестве убийств и является явно сдерживающим фактором по сравнению с более мягким наказанием, которое принято в большинстве западных стран. Эти выводы вызвали резкое неприятие со стороны «гуманистически» настроенной общественности, но все попытки проверить их оказались недостаточно убедительными.

По мнению Г. Беккера, именно экономический подход дает возможность точнее выбрать инструменты для политики, направленной на предотвращения преступлений. Ее целью должна стать минимизация совокупных издержек общества от преступности, которые складываются из ущерба непосредственно от самих преступлений и из затрат общества на наказание преступников. Именно минимизация потерь в доходах общества является, по мнению автора, более общей и более полезной целью, к которой и нужно стремиться государству при борьбе с преступностью.

Экономическая теория семьи

Пожалуй, самым заметным вкладом Г. Беккера в экономическую науку стала его теория семьи, которая в основном изложена в фундаментальной работе «Трактат о семье» (1981). Новая экономическая теория семьи, которую предложил Г. Беккер, отличается от традиционной концепции семьи как домохозяйства, т.е. как потребляющей единицы. Вместо этого он представляет семью как производящую единицу, объединяющую нескольких человек, и буквально производящую «совместную полезность» при помощи исходных ресурсов (время, навыки и знания членов семьи, мотивы поведения и т.п.), что позволяет применить теорию производства для анализа поведения домохозяйств.

В свете «экономического подхода» автор подвергает анализу практически все стороны жизни семьи. Это и разделение труда между мужем и женой, и механизмы «брачного рынка», и выбор между количеством и «качеством» детей, и динамика и причины разводов, и роль эгоизма и альтруизма в жизни семьи, и эволюция института семьи в исторической перспективе.

Например, анализ механизмов создания семьи. Заключение брака рассматривается Г. Беккером по аналогии с созданием партнерской фирмы: люди женятся, если ожидаемый объем выпуска совместно производимый ими потребительских благ будет больше суммы выпусков, которые они могут производить порознь. Но, поскольку потенциальные партнеры не идентичны, а информация о них несовершенна, то созданию семьи предшествует поиск, т.е. создается своеобразный «брачный рынок». Поиск на таком рынке схож с поиском на рынке труда, а значит, «брачный» рынок регулируется так же, как и любой другой.

Аналогичным образом, по мнению автора, разводы происходят тогда, когда полезность от сохранения брака оказывается ниже ожидаемых выгод от его расторжения. Чем длительнее брак, тем меньше вероятность развода, так как супруги накапливают «специальный» – по отношению к данной семье – человеческий капитал и ее распад сопровождается для них большими потерями.

Проблему рождения в семье детей Г. Беккер рассматривает как инвестиционное решение, принимаемое рациональными агентами. Дети являются для родителей источником удовлетворений, своего рода «благами длительного пользования», но их содержание и воспитание требуют немалых затрат (как явных, так и неявных). Поэтому спрос на детей отрицательно связан с издержками по их содержанию и положительно – с доходами родителей.

Не менее важный элемент планирования семьи, впервые проанализированный Г. Беккером, – выбор между количеством детей и их «качеством» (состоянием здоровья, уровнем образования и т.п.). Им делается вывод о том, «качество» и «количество» детей взаимосвязаны сложной нелинейной зависимостью. Поэтому даже небольшое «удорожание» содержания детей может привести к сокращению рождаемости.

Кроме того, общий экономический рост, повышая норму отдачи образования и стимулируя тем самым спрос на «качество» детей, дополнительно уменьшает спрос на их «количество». Именно эти два фактора, по мнению автора, и лежали в основе резкого сокращения размеров семьи в индустриально развитых странах в XX в.

Еще одна проблема семейной жизни – разделение труда между супругами – также рассматривается Г. Беккером с позиций «экономического подхода». Практически во всех обществах существует разделение труда между полами, когда женщины специализируются на «домашнем» секторе, а мужчины – на рыночном. Обычно такую специализацию объясняют действием либо биологических, либо социокультурных факторов. Однако, считает автор, такое разделение труда является результатом прежде всего рационального выбора.

Эффективность инвестиций в человеческий капитал прямо зависит от продолжительности периода, в течение которого они потом приносят доход. Поэтому достаточно небольших исходных различий между полами, чтобы стимулировать людей формировать

человеческий капитал определенного типа, т.е. навыки для ведения домашнего хозяйства или профессиональные.

В заключение скажем: надо иметь в виду, что подходы и концепции «экономического империализма» во многом до сих пор остаются спорными.