Gary S. Becker

Selected Works
on Economic Theory

HUMAN BEHAVIOR

Economical Approach

Moscow • SU HSE • 2003

Гэри С. Беккер

Избранные труды
по экономической теории

ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

экономический подход

Перевод с английского

Москва • ГУ ВШЭ • 2003

УДК 330.101
ББК 65.011
Б 42

Составитель, научный редактор перевода,
автор послесловия — доктор экономических наук *Р.И. Капелюшников*
Автор предисловия — доктор экономических наук *М.И. Левин*

Перевод с английского:
Е.В. Батракова (разд. 3, 7, 15, 16); Р.И. Капелюшников (разд. 1, 2, 4, 6, 11—14);
Б.А. Максименко (разд. 10); Е.И. Николаенко (разд. 8); П.О. Руденский (разд. 13);
А.В. Титова (разд. 14); О.Ю. Шибалкин (разд. 3, 9, 17)

Неоценимую помощь при подготовке книги оказали
С.А. Афонцев и Я.Ш. Паппэ, которым издательство и научный редактор
выражают огромную благодарность

Данное издание выпущено в рамках проекта "Translation Project"
при поддержке Института "Открытое общество" (Фонд Сороса) — Россия
и Института "Открытое общество" — Будапешт

ISBN 5-7598-0173-2

© Составление, перевод на русский язык,
предисловие, послесловие, оформление,
оригинал-макет. ГУ ВШЭ, 2003
© Перевод на русский язык. THESIS,
1993, 1994

Оглавление

Предисловие (*М.И. Левин*) 10

Введение. Экономический подход к человеческому поведению 27

1. Экономический анализ и человеческое поведение 28

Человеческий капитал и распределение времени 49

2. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки 50
   2.1. Подготовка на рабочем месте 52
   2.2. Формальное образование 79
   2.3. Другие виды знаний 82
   2.4. Производительные повышения заработной платы 84

3. Человеческий капитал и личное распределение доходов: аналитический подход 90
   3.1. Введение 90
   3.2. Оптимальные инвестиции в человеческий капитал 92
   3.3. Распределение доходов 106
   3.4. Некоторые приложения 127
   3.5. Распределение доходов от собственности 138
   3.6. Резюме и выводы 141
   3.7. Математическое приложение 144

4. Теория распределения времени 155
   4.1. Введение 155
   4.2. Новая теория потребительского выбора 158
   4.3. Практические приложения 168
   4.4. Замещение между временем и рыночными товарами 188
   4.5. Резюме и выводы 196

Анализ социальных взаимодействий 199

5. Экономика дискриминации (избранные главы) 200
5.1. Факторы, определяющие дискриминацию на рынке 200
5.2. Эффективная дискриминация 207

6. Теория социальных взаимодействий 229
6.1. Введение 229
6.2. Теоретическая схема 232
6.3. Приложения 244
6.4. Заключение 268

7. Несколько замечаний о ресторанных ценах и другие примеры социальных воздействий на цены 271

Политика и право 281

8. Преступление и наказание: экономический подход 282
8.1. Введение 282
8.2. Общая часть 284
8.3. Условия оптимальности 299
8.4. Изменение поведенческих функций в модели 306
8.5. Штрафы 313
8.6. Частные расходы на защиту от преступлений 328
8.7. Некоторые приложения 330
8.8. Резюме и заключительные замечания 340
8.9. Математическое приложение 344

9. Группы давления и политическое поведение 353
9.1. Введение 353
9.2. Функции политического влияния 358
9.3. Конкуренция между группами давления 362
9.4. Омертвленные издержки и перераспределение 368
9.5. Заключительные замечания 379

Экономика семьи 381

10. Выбор партнеров на брачных рынках 382
10.1. Условия равновесия при выборе супруга в случае моногамии 383

10.2. Выбор по сходству 388
10.3. Выбор партнеров при неодинаковой численности мужчин и женщин 396
10.4. Различия в предпочтениях, любовь и оптимальная разбивка на пары 400
10.5. Выбор супруга в условиях полигамии 403
10.6. Негибкие цены, приданое и выкуп за невест 406

11. Эволюция семьи 411
11.1. Традиционные общества 412
11.2. Современные общества 418
11.3. Вторая половина XX в. 421

12. Семья и государство 437
12.1. Альтруизм по отношению к детям 439
12.2. Инвестиции в человеческий капитал детей 442
12.3. Социальное обеспечение и другие виды поддержки лиц пожилого возраста 447
12.4. Разводы 453
12.5. Оптимальная численность населения 456
12.6. Политическая конкуренция между поколениями 459

13. Экономика семьи и макроповедение 462
13.1. Мальтузианская и неоклассическая модели 464
13.2. Семья и экономический рост 468
13.3. Короткие и длинные циклы 475
13.4. Перекрывающиеся поколения 477
13.5. Заключительные замечания 485

Предпочтения, привычки, пристрастия 487

14. De gustibus non est disputandum 488
14.1. Новая теория потребительского выбора 490
14.2. Стабильность вкусов и "пристрастия" 492
14.3. Стабильность вкусов, обычаи и традиции 501
14.4. Стабильность вкусов и реклама 505
14.5. Мода и увлечения 513
14.6. Заключение 517

15. Теория рациональных пристрастий 519
15.1. Введение 519
15.2. Модель 521
15.3. Динамика 524
15.4. Межвременная взаимодополняемость и привыкание к аддиктивным благам 527
15.5. Перманентные изменения цены 534
15.6. Временные изменения цены и события жизненного цикла 539
15.7. "Завязывание" и "запои" 545
15.8. Заключительные замечания 549
Приложение 15.А 550
Приложение 15.Б 552
Приложение 15.В 554

16. Привычки, пристрастия и традиции 556
16.1. Введение 556
16.2. Привычки 557
16.3. Неблагоприятные сравнения 562
16.4. Эффекты цен и богатства 564
16.5. Формирование предпочтений 569
16.6. Обязательства, институты и культура 573
16.7. Заключение 577
Приложение 16.А 578
Приложение 16.Б 578
Приложение 16.В 579

Заключение. Нобелевская лекция 581

17. Экономический взгляд на жизнь 582
17.1. Экономический подход 582
17.2. Дискриминация меньшинств 584
17.3. Преступление и наказание 588
17.4. Человеческий капитал 591
17.5. Формирование, распад и структура семей 596
17.6. Заключительные замечания 606

Приложение 17.А 609
Приложение 17.Б 611
Приложение 17.В 613

Библиография 615

Послесловие. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию (*Р.И. Капелюшников*) 645

Предисловие

Перед Вами, уважаемый читатель, удивительная книга. Это сборник избранных статей одного из известнейших современных экономистов — профессора Чикагского университета и Главного научного сотрудника Гуверского центра Стэндфордского университета (США), лауреата Нобелевской премии Гэри Беккера. Казалось бы, что может быть удивительного в книге по экономике? Еще раз спрос и предложение, полезность, риски и т.п. Однако та, что Вы держите в руках, совсем другая. Она не про экономику и не об экономике: она о жизни, о жизненных ситуациях, жизненных проблемах, с которыми сталкиваются в той или иной мере многие из тех, кто ничего не знает про экономику, возможно, такие, как Вы, читатель. Г. Беккер поставил перед собой задачу — и некоторые варианты ее решения Вы найдете в этой книге — попытаться объяснить, казалось бы, далекие от экономики факты, явления, происшествия. Например: чем руководствуется человек, совершающий преступление и "подозревающий", что его могут за это наказать? Как связано поведение этого человека со строгостью наказания? Почему люди предпочитают стоять в очереди в одни рестораны, в то время как есть свободные места в других почти таких же ресторанах? Зачем родители тратят деньги на образование детей? Алкоголик и наркоман — в чем "рациональность" их поведения, почему трудно бросить курить, пить и почему опасно потреблять наркотики? Почему так непросто отказаться от вредных привычек? Все знают, что браки заключаются на небесах, но часто

почему-то лучшие девушки не могут найти себе достойную пару: это мнение старых дев или объяснимый факт? Ответы на эти и многие другие вопросы вы и найдете в этой книге.

В то же время это книга по экономике в том смысле, как ее понимают многие современные экономисты, а именно как науку, которая исследует принятия решений и последствия на индивидуальном и социальном уровнях, при тех или иных ограничениях, явных или неявных для тех, кто принимает решения. Г. Беккером предлагаются некоторые единые подходы к анализу указанных выше и многочисленных других явлений на основе гипотез о рациональном поведении и о некоторых правилах взаимодействия тех, кто принимает эти решения. Этот же подход позволяет прогнозировать последствия индивидуальных решений для всего общества в целом, например, в рамках этого подхода удается объяснить такие явления, как лоббирование и его последствия, роль образования для развития экономики, взаимосвязь инвестиций в образование и заработной платы и др. Работы Г. Беккера открыли принципиально новые области в исследовании экономики, политики, социологии. Достаточно упомянуть, что именно этот подход дал научный инструментарий для исследования экономики коррупции, экономики здравоохранения, изучения проблем иммиграции и даже терроризма. Сегодня почти невозможно найти область социально-экономических исследований, на которую не оказали бы влияния труды Г. Беккера, часть из которых вы найдете в этой книге.

Рассмотрим теперь кратко каждую из статей.

В статье **"Экономический анализ и человеческое поведение"** Беккер выделяет отличительные черты "экономического" подхода к человеческому поведению, который применяется во многих других его работах. По его мнению, именно подход, а не предмет экономической науки отличает ее от прочих дисциплин.

Этот подход основан на предположениях о максимизирующем поведении в широком смысле, о стабильности предпочтений по отношению к "основополагающим объектам выбора" (таким, как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть), о существовании рынков, которые координируют действия агентов и о распределении ограниченных ресурсов с помощью цен и других рыночных инструментов. Беккер подчеркивает, что первые два предположения являются не просто исходными предпосылками, но "могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека", а цены отражают альтернативные издержки независимо от того, выражены они в терминах денег, времени или других редких ресурсов.

При этом практически не требуется каких-либо дополнительных предположений о полноте информации, отсутствии трансакционных издержек или о том, чтобы агенты "непременно осознавали свое стремление к максимизации". Не проводится и концептуального разграничения между "эмоционально нейтральными" (покупка красок) и "пробуждающими... сильные эмоции" (выбор супруга) решениями. Беккер заключает: "...Я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению...".

Приложения этого подхода крайне разнообразны. Беккер приводит ряд примеров, которые подробно изучал в своих работах. Среди них — различные формы поведения, влияющие на здоровье ("иногда лучшим здоровьем или большей продолжительностью жизни можно пожертвовать, потому что они вступают в конфликт с другими целями"), вступление в брак или развод ("человек решает вступить в брак, когда ожидаемая полезность брака превосходит ожидаемую полезность хо-

лостой жизни" и наоборот), преступная деятельность (рассматриваемая как обычная профессия) или кажущееся нерациональным назначение цен на билеты в бродвейские театры.

Он неоднократно подчеркивает, что рассуждения об иррациональности поведения, невежестве, глупости или сдвигах в системе ценностей отражают всего лишь недостаток понимания многими экономистами человеческого поведения, "целостную схему" анализа которого и дает экономический подход.

В работе **"Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки"** Беккер предлагает общий анализ инвестиций в человеческий капитал, который позволяет объяснить целый ряд разнородных явлений, обусловленных взаимосвязями между одаренностью людей, уровнем образования, заработками и особенностями инвесторов.

Исследование начинается с подробного обсуждения "подготовки на рабочем месте" (on-the-job training). Она требует определенных издержек со стороны фирмы или работника, но повышает выпуск в будущем, поэтому в равновесии приведенные величины расходов и поступлений должны быть равны. Это верно, если подготовка происходит в каждом периоде. Если же она ограничивается только начальным периодом, то условие равновесия модифицируется.

Далее рассматриваются два вида подготовки: общая и специальная. Общая подготовка "способна приносить пользу во многих фирмах, а не только там, где она была получена". Поэтому, делает вывод Беккер, рациональные фирмы дают возможность общей подготовки только в том случае, если не несут издержек за нее: "Работники платят за общую подготовку, получая заработную плату ниже, чем они могли бы иметь где-либо в другом месте". Специальной подготовкой он называет подготовку, не влияющую на те производственные характеристики работников, "которые могли бы иметь ценность для других фирм", т.е. потенциальная зарплата работника в других местах "никак не будет связана с полученной им подготовкой". Следовательно, она не будет связана с ней и в фирмах, предоставляющих подготовку. Поэтому рациональному работнику нет смысла платить за свою подготовку, если он не выигрывает от этого, и все издержки подготовки в этом случае берет на себя фирма. Беккер также указывает на связь готовности работников или фирм платить за специальную подготовку с текучестью рабочей силы. Все эти выводы соответствующим образом формализуются.

Следующие три раздела посвящены краткому обсуждению формального образования, других видов знаний и производительных повышений заработной платы. Из анализа образования следуют, в сущности, те же выводы, что и из анализа общей подготовки. Другие виды знаний (в частности, информация о ценах различных продавцов, зарплатах в различных фирмах и т.д.) могут существенно влиять на то, кто — работник или фирма — оплачивает издержки по поиску работы.

Наконец, важную роль играют инвестиции в человеческий капитал, производимые работниками за пределами фирмы, которые также могут оплачиваться фирмой, если это благоприятно скажется на росте производительности. Воздействие на нее оказывают, как подчеркивает Беккер, мотивация, интенсивность труда и даже форма выплаты заработной платы.

Статья **"Человеческий капитал и личное распределение доходов: аналитический подход"** сконцентрирована на теоретическом обсуждении связи между инвестициями в человеческий капитал и распределением доходов индивида. К человеческому капиталу применяется определенным образом модифицированная схема анализа отдачи от вложений в другие виды капитала.

Предлагаемая модель основана на предположениях о том, что заработки индивида, не связанные с инвестированным в него человеческим капиталом, малы и ими можно пренебречь, а также что человеческий капитал однороден.

Для того чтобы объяснить отрицательный наклон кривых спроса на человеческий капитал, анализируются особенности его накопления (в частности, убывающая доходность вследствие того, что он "воплощается" в самом инвесторе, физические и интеллектуальные возможности которого ограничены). Кривые предложения имеют положительный наклон, поскольку отражают "предельные издержки финансирования дополнительной единицы человеческого капитала (в противоположность ее производству)". Рынок человеческого капитала весьма сегментирован, а объем ресурсов из дешевых источников ограничен, поэтому индивид вынужден переходить от более дешевых к более дорогим источникам средств. При определенных предположениях можно обеспечить единственность и независимость друг от друга кривых спроса и предложения и найти оптимум. Для дальнейшего анализа используется предпосылка о том, что индивиды рациональны, а неопределенность и неполная информация отсутствуют, т.е. о том, что "фактические траектории накопления человеческого капитала всегда совпадают с оптимальными".

Изучение распределения доходов от инвестиций в человеческий капитал начинается с анализа двух специальных случаев: "эгалитарного" и "элитарного". Первый подход предполагает, что "единственной причиной неравенства выступают различия в условиях предложения" (т.е. что "люди обладают более или менее одинаковыми способностями извлекать выгоды из инвестиций в самих себя"). Второй — что "среди индивидов варьируются только условия спроса" (т.е. они различаются именно способностью "извлекать выгоды из инвестиций в человеческий капитал"). Беккер сравнивает два эти подхода, а затем вырабатывает и обсуждает третий, обобщенный, который допускает вариацию как кривых спроса, так и кривых предложения. В итоге в первых двух случаях распределение заработков и распределение инвестиций зависит от эластичности кривых спроса и предложения, неравномерности и асимметричности распределения этих кривых. В третьем случае добавляется еще один параметр — коэффициент корреляции между индивидуальными кривыми (т.е. колебания предложения не предполагаются независимыми от колебаний спроса).

На основе анализа взаимодействия между предложением и спросом (т.е. между возможностями и способностями) делается важный вывод об отрицательной корреляции между возможностями и способностями для двух индивидов с одинаковыми объемами инвестиций в человеческий капитал (независимо от того, какова эта корреляция для всей совокупности инвесторов). Беккер обсуждает проблему того, каким образом с помощью этого вывода разделить влияние на заработки со стороны характеристик семейного окружения и со стороны обучения.

Влияние возраста в излагаемой модели описывается включением в нее заработков в течение периода инвестирования в человеческий капитал. Отдельно говорится о распределении прибыли от инвестиций (в отличие от распределения заработков), которое все же оказывается зависимым от тех же параметров. Наконец, обсуждается возможность отмены предположения об однородности человеческого капитала и включения в модель различных его видов.

Завершающие разделы работы посвящены приложениям всего предшествующего анализа. В контекст рассмотренной модели вписываются такие элементы государственной политики, как стремление к "равенству возможностей" (особенно характерное для США), "объективным стандартам" приема в учебные заведения (которые, как оказывается, не обязательно способствуют выравниванию возможностей, а также большей равномерности распределения заработков и инвестиций в человеческий капитал), предоставление гарантированного минимума обучения, развитие рынка капитала (т.е. противодействие его сегментации). Одним из преимуществ предлагаемой аналитической схемы, по мнению Беккера, является возможность исследовать с ее помощью эффективность. В частности, хотя "объективный отбор" может привести к неравенству распределения заработков и инвестиций в человеческий капитал, он способствует более эффективному распределению совокупных инвестиций.

Та же схема применяется к анализу распределения доходов от собственности и "позволяет предсказать широкий набор фактов, относящихся к физическому капиталу", включая различные аспекты накопления и наследования.

В математическом приложении приводятся формальные выкладки, включающие частные случаи с конкретным видом функций спроса, предложения и распределения.

Основой статьи **"Теория распределения времени"**, как и ряда других работ Беккера, является предположение о том, что домохозяйства не просто потребляют рыночные товары, а производят "потребительские блага", используя для этого как рыночные товары, так и собственное время. Они стремятся минимизировать издержки производства и максимизировать свою полезность при ограничении на "полный доход", представляющий собой сумму денежного и "потерянного" (вследствие использования части времени и товаров не на работу, а на получение полезности) дохода. Цены при этом отражают как издержки на рыночные товары, так и затраты времени.

Такой подход позволяет анализировать различные вопросы, связанные с использованием времени. В частности, число рабочих часов возрастет в случае прироста заработков, компенсированного снижением других доходов, поскольку время, используемое на потребление, станет дороже, и потребление "времяемких" благ сократится. Возникнет тенденция к замещению времени рыночными товарами при производстве "потребительских благ" и к замещению "времяемких" благ "товароемкими" при потреблении. Этот вывод аналогичен заключению, к которому приводит стандартный анализ, однако в данном случае нет необходимости выделять такое благо, как "досуг", и придавать ему особые свойства. Достаточно предположить, что различные потребительские блага требуют разного количества времени.

В статье исследуются вопросы производительности использования времени. Считается, что повышение производительности рабочего времени приводит к росту заработков. Это вызывает эффекты замещения и дохода, и эффект дохода перекрывает эффект замещения, вследствие чего продолжительность рабочего времени сокращается. Беккер предлагает иное объяснение: сокращение продолжительности рабочего времени происходит потому, что возрастает производительность использования *потребительского* времени, и эффект замещения перекрывает эффект дохода. Разумно считать, что производительность возрастала в обеих сферах, и искать истину следует между двумя крайними точками зрения.

Беккер указывает, что неучет возможных изменений как в ценах факторов производства, так и в ценах потребительских благ (включающих временные затраты) искажает стандартные оценки эластичности спроса по доходу. Подход, учитывающий ценность времени, применяется также к пользованию транспортом и разделению труда внутри семей.

В завершение статьи Беккер отказывается от предположения о том, что время и рыночные товары используются для производства благ в фиксированных пропорциях, и получает отсюда интересные выводы относительно различных систем рационирования и изменений в структуре потребления.

В работе **"Экономика дискриминации"** Беккер рассматривает дискриминацию с точки зрения экономической производительности: «Если индивид имеет "склонность к дискриминации"... то он должен вести себя так, *как если бы* он был готов заплатить... за то, чтобы иметь дело только с одними группами людей, но не с другими». Для этого он вводит понятие "коэффициент дискриминации", который связывает денежные и чистые издержки по совершению сделки, т.е. "чистая" цена того или иного фактора производства будет равна "денежной" цене, умноженной на $1 + d_i$, где d_i — коэффициент дискриминации. Если d_i больше нуля, имеет место дискриминация, если меньше — непотизм (т.е. существуют неденежные доходы, связанные с производством, занятостью или потреблением для конкретных групп людей).

Коэффициент *рыночной* дискриминации будет тогда выражать различия в равновесных уровнях заработной платы для представителей различных групп в целом. Рыночная дискриминация зависит от индивидуальных коэффициентов, их распределения между индивидами, соотношения конкуренции и монополии на рынках труда и товаров и ряда других переменных.

В работе показано, что для двух групп дискриминация одной группы другой приводит к снижению доходов *обеих* групп, а следовательно, ответная дискриминация только ухудшила бы положение дискриминируемой группы.

Обычно считается, что дискриминация выгодна доминирующей группе, хотя, как указывает Беккер, это совсем не так. Далее, рост дискриминации ведет к сокращению обмена, т.е. к экономической сегрегации. Анализ показывает, что полная сегрегация меньшинства (использование только собственных ресурсов) снижает его доход и, как следствие, усиливает рыночную дискриминацию против него. Это опровергает бурно обсуждавшееся предположение о том, что группы меньшинства могут избежать дискриминации путем полной сегрегации. Сделанный вывод оценивается эмпирически на примере доходов двух групп меньшинств: американских индейцев (сегрегированная группа) и афроамериканцев (группа, участвующая в обмене).

Беккер также показывает, почему меньшинства страдают от дискриминации гораздо сильнее, чем большинство, и оценивает доходы и коэффициенты рыночной дискриминации для различных групп.

Формальный анализ, подтверждающий рассуждения, приведен в математическом приложении.

Социальные взаимодействия в работе **"Теория социальных взаимодействий"** рассматриваются с использованием современного экономического аппарата. Предполагается, что "разнообразные личностные характеристики одних индивидов воздействуют на функции полезности других индивидов", и проводится формальный анализ последствий этого предположения.

Он начинается с нахождения равновесия для отдельного индивида. При этом в его бюджетном ограничении появляется так называемый социальный доход, т.е. сумма денежного и неденежного, получаемого индивидом от его социального окружения ("той ценности, которую представляют для него значимые характеристики других индивидов") доходов. Условия равновесия оказываются стандартными, но наличие "социального" компонента в доходе позволяет анализировать эффекты дохода и цен (включая "доходы" и "цену" социального окружения).

Полученные выводы применяются к важным частным случаям. Основное внимание уделено взаимоотношениям между членами семьи. Главой семьи считается тот, кто "направляет денежные трансферты остальным членам, заботясь об их благосостоянии". То есть функция полезности семьи совпадает с функцией полезности ее главы не потому, что последний обладает диктаторской властью, а потому, что, заботясь об остальных, он добровольно передает им ресурсы. Что касается поведения других членов семьи, то по отношению к ним действует "теорема об испорченном ребенке": если у семьи есть глава, то другие ее члены также заинтересованы в максимизации семейного дохода и потребления, даже если их благосостояние зависит только от их собственного потребления.

Более кратко с точки зрения социального взаимодействия рассмотрена благотворительная деятельность и чувство зависти (прежде всего воздействие "изменений доходов из различных источников на размер пожертвований и на расходы с целью ослабления чувства зависти"). Важное следствие заключается в том, что "рост доходов реципиентов будет сокращать объем пожертвований".

В **"Нескольких замечаниях о ресторанных ценах и других примерах социальных воздействий на цены"** автор предлагает объяснение различных примеров, казалось бы, неоптимальной ценовой политики владельцев некоторых популярных ресторанов или бродвейских театров, организаторов таких спортивных мероприятий, как чемпионат США по бейсболу или американскому футболу, книгоиздателей. Феномен заключается в том, что заведения, пользующиеся большой популярностью, не повышают цены на свои услуги в ответ на высокий спрос, а допускают наличие очередей или рационируют свободные места.

Беккера не вполне устраивают интерпретации этого, связанные с уклонением от налогов или дестимулирующим воздействием повышения цены на спрос, если оно считается несправедливым. Его объяснение основывается на том, что существуют "социальные виды деятельности, для которых характерно совместное, отчасти публичное потребление продукта или услуги", и индивидуальный спрос на этот продукт или услугу зависит от спроса на них со стороны других потребителей.

С помощью простой модели спроса и предложения, учитывающей социальное взаимодействие, Беккер формально исследует его эффекты. Их результатом могут быть различные кривые спроса: имеющие отрицательный наклон и имеющие положительный наклон на отдельных участках. Беккер обнаруживает "два различных локальных равновесия, максимизирующих прибыль: одно при избыточных мощностях и низкой цене... и другое при избыточном спросе и высокой цене".

Это позволяет объяснить некоторые факты. Среди них, например, воздействие на потребителей рекламы и паблисити, разный успех почти одинаковых ресторанов, удачи и провалы на книжном рынке, особенности формирования цен на книги. Модель объясняет то, что «гораздо легче перейти из категории "популярный" в категорию "непопулярный", чем наоборот», а также «"загадочное" поведение предложения», когда в ответ на повышение спроса не меняется ни цена, ни объем выпуска.

Беккер указывает и на возможность других подходов к этой проблеме, но подчеркивает, что анализ эффекта социального взаимодействия "хорошо вписывается в экономическую литературу, в которой учитывается влияние на потребителей и работников социального мира, в котором они живут".

Работа **"Преступление и наказание: экономический подход"** посвящена экономическому анализу преступлений и мер по борьбе с ними. Используя "обычный экономический анализ выбора", т.е. исходя из того, что выбор законной или незаконной деятельности определяется одними и теми же причинами, автор предпринимает попытку ответить на вопрос о том, "какой объем средств и какие меры наказаний *следует* использовать для обеспечения действенности различных видов законов". Общим критерием для определения оптимальных значений этих параметров являются потери общества от совершаемых преступлений.

Г. Беккер приводит приблизительные оценки прямого и косвенного ущерба от различных видов преступлений и формулирует основные зависимости для модели, призванной объяснить эти оценки. Вводятся функции ущерба от преступлений, издержек поимки и установления вины преступников, предложения (количества) преступлений и функция наказаний. В дальнейшем в работе рассматривается также зависимость между количеством правонарушений и расходами частного сектора на собственное обеспечение безопасности.

При этом обсуждается вид этих функций, характер их зависимости от параметров, а также предпосылки и условия, позволяющие получать внутренние решения задач оптимизации. В качестве минимизируемой целевой функции выбирается функция, измеряющая убытки общества от преступлений в зависимости от прямого ущерба, расходов на поимку и установление вины, количества преступлений, формы наказания и издержек его осуществления. Равновесие определяется равенством предельных издержек и предельной "выручки" общества от борьбы с преступностью. Беккер подчеркивает, что "углы наклона функций в том виде, в каком они включаются в формулы эластичности предложения... существенно влияют на условия оптимальности". Эластичность предложения преступлений оказывается существенной, потому что определяет, как общественные издержки реагируют на изменение строгости наказания. Это отличие от обычного условия равновесия для предприятия возникает из-за того, что общество не получает некоторую часть "расплаты", которую несет преступник (т.е. имеет место неполный трансферт и чистый убыток для общества). Поэтому особое внимание уделяется проблеме штрафов, обладающих рядом преимуществ по сравнению с другими формами наказаний, и их соотношения с суровостью последних.

Беккер анализирует и частную деятельность по защите от преступлений, соответствующим образом модифицируя целевую функцию (включая в нее вред, нанесенный конкретному индивиду преступлениями, направленными против него, и его издержки на поддержание определенной вероятности поимки преступника) и условия оптимальности.

Проведенный анализ симметричным образом применяется к различным выгодам, благодеяниям и благодетелям. Автор указывает, что эта "теория... может быть применена к любым ситуациям, когда необходимо предотвратить определенные виды поведения независимо от того, является ли это поведение противоправным". Кроме того, она позволяет сделать некоторые выводы относительно эффективности государственной политики по профилактике преступлений.

Воздействие обсуждаемых параметров на оптимальные значения суровости наказания и вероятности поимки преступника формально исследуется в математическом приложении.

В статье **"Группы давления и политическое поведение"** строится формальная модель функционирования политических групп давления. Она основана на следующих предположениях: индивиды принадлежат к группам, использующим политическое давление для улучшения благосостояния своих членов. Конкуренция между группами определяет равновесную структуру налогов, субсидий и других политических благ. Политическое влияние может быть увеличено "за счет расходования времени и средств на привлечение пожертвований, политическую рекламу и другие формы оказания политического давления". Общие суммы налогов и субсидий (включая скрытые) равны, а кроме того, вследствие налогов и субсидий возникают чистые потери, также воздействующие на борьбу за влияние.

Далее определяется "функция политического влияния" (зависящая от давления самой группы, других групп и иных переменных) и "функция оказания давления" (связывающая силу давления с разного рода затратами). Отсюда, в предположении, что поведение одной группы не сказывается на поведении другой, выводятся условия оптимальности. Результатом является следующая теорема: группа, чья эффективность при оказании политического давления повышается, получает возможность снизить для себя налоги или увеличить субсидии (вследствие этого ключевую роль играют не абсолютные, а относительные показатели эффективности группы).

Кроме того, увеличение чистых потерь общества, независимо от того, как при этом изменится равновесный уровень давления, приведет к уменьшению равновесного объема субсидий.

Еще один вывод связан с размерами групп: политически успешные группы, получающие субсидии, обычно оказываются меньше, чем группы налогоплательщиков, за чей счет финансируются эти субсидии. Наконец, оказывается, что конкуренция между группами давления ведет к отбору более эффективных методов налогообложения (отсюда, в частности, следует, что государственные предприятия могут лишь выглядеть, как менее эффективные, поскольку их выпуск не учитывает субсидирование; следовательно, приватизация может снизить совокупную эффективность).

В заключение Беккер связывает свои выводы с результатами Шумпетера, изложенными в труде "Капитализм, социализм и демократия" и послужившими импульсом к его исследованиям политического поведения. Он указывает, что Шумпетер, по-видимому, преувеличил роль интеллектуалов в разрушении капитализма. Хотя капитализм свободной конкуренции действительно подрывается усилиями групп давления (куда в качестве небольшой группы входят и интеллектуалы), он все же достаточно устойчив к этим усилиям. Именно понимание различия в характере конкуренции групп давления в демократических и тоталитарных политических системах, по мнению Беккера, позволит понять различие между системами в характере перераспределительной деятельности.

В работе **"Выбор партнеров на брачных рынках"** процесс выбора партнеров для брака рассматривается с точки зрения формального экономического анализа. Предполагая, что существует "брачный рынок", где каждому участнику, характеризующемуся некоторым уровнем "качества" и "производительности" в рыночной и нерыночной деятельности, присваивается соответствующая "цена", Беккер анализирует, какими будут равновесные ситуации при различных дополнительных условиях.

Начиная со случая моногамии, он показывает, что "брачный рынок максимизирует объем выпуска не в каком-либо отдельно взятом браке, а во всех браках" (выпуск при этом включает "количество и качество детей, сексуальное удовлетворение и другие блага, которые при подсчете национального продукта никак не учитываются"). Далее выводятся формальные условия для того, чтобы выбор партнера происходил по сходству (положительная сортировка) или по различию (отрицательная сортировка) тех или иных характеристик — финансовых, биологических или психологических. Эти условия используются для анализа оптимальной сортировки по парам, который подтверждает "распространенное мнение, что более красивые, обаятельные и талантливые женщины склонны к вступлению в брак с более богатыми и преуспевающими мужчинами".

Если численность мужчин и женщин неодинакова, то одинокими остаются самые низкокачественные представители избыточного пола (если выбор происходит по сходству) и самые высококачественные (если выбор происходит по различию). Кроме того, равновесный доход и тип супруга при оптимальной сортировке зависят от характеристик всех участников рынка, а не только от него самого.

Этот анализ может учитывать различия в предпочтениях (которые влияют на оптимальную сортировку в том случае, если издержки на производство благ не одинаковы во всех домохозяйствах) и как частный случай — эмоциональную привязанность.

В работе исследуется также выбор супруга в условиях полигамии. Наконец, особый раздел посвящен ситуации, когда распределение произведенных в браке благ не определяется рынком, а является жестко заданным. Тогда у мужчин возникает необходимость передавать женщинам (или у женщин — мужчинам) деньги или имущество, чтобы склонить их к браку ("выкуп за невест" и "приданое" соответственно).

Опираясь на экономический подход к анализу семьи, в статье **"Эволюция семьи"** Беккер обсуждает эволюцию этого института в долгосрочном периоде, от традиционного к современному обществу.

Для традиционных обществ характерна неопределенность и неполнота информации, и семья приобрела огромное значение именно как институт, призванный защитить своих членов от неопределенности. Это объясняет многочисленные особенности традиционных обществ: чересполосицу земельных владений, "семейственность" в занятиях, почитание предков, важную роль родственных связей, института брака и фактический запрет на разводы.

Современное общество гораздо более динамично, поэтому накопленные старшими знания менее пригодны для младших членов семьи. "Семейные школы" оказываются менее эффективными, чем учреждения формального образования, дающие общие, более адаптированные к новым условиям знания. Многие механизмы, бывшие внутрисемейными, заменяются рыночными: родственное страхование — рыночным, семейные школы — публичными, семейная "сертификация" — экзаменами и контрактами. Кровное родство теряет свое значение, предки и старшие родственники начинают пользоваться меньшим уважением. Значительно сокращается вмешательство семьи в выбор брачных партнеров, сокращается число детей и растут инвестиции в них.

В статье представлены многочисленные графики и данные, иллюстрирующие эволюцию института семьи после 1950 г. — снижение рождаемости, рост числа разводов, увеличение экономической активности и доходов женщин и т.д. Всему этому способствовали революция в средствах контрацепции, рост женского движения (которое, вероятно, было отражением иных сил, а не самостоятельным фактором), развитие государства благосостояния.

В работе **"Семья и государство"** Г. Беккер и К. Мерфи предпринимают попытку объяснить вмешательство государства в проблемы семьи с точки зрения эффективности. Основная посылка заключается в том, что государство "имитирует" соглашения, "которые возникали бы, если бы дети были в состоянии сами позаботиться о своих интересах", т.е. его цель — обеспечить благополучие детей (или шире — обеспечить справедливость по отношению к ним). При этом учитывается как воздействие на детей, так и воздействие на родителей.

Авторы показывают, что государственное вмешательство "в целом" согласуется "с требованиями эффективности", хотя не могут "*доказать*", что оно ими руководствуется.

Для этого анализируется поведение семьи в различных условиях. Альтруизм по отношению к детям распространен среди большинства родителей, а согласно "теореме об испорченном ребенке" при определенных условиях альтруистичные родители и эгоистичные дети строят эффективные отношения, максимизирующие совокупный объем благ семьи, тем самым исключая необходимость государственного вмешательства. Однако теорема не выполняется, если родители не делают своим детям дарений и не оставляют наследства (есть и другие примеры).

Родители тем не менее могут не откладывать средства для наследства, а направлять их на финансирование инвестиций в человеческий капитал детей, и здесь участие государства в предоставлении различных видов человеческого капитала может повысить вложения в детей до эффективного уровня (стимулируя эффективные действия со стороны родителей и предотвращая неэффективные действия со стороны детей).

В работе подробно анализируется социальное обеспечение и другие виды поддержки пожилых людей. Авторы предлагают интерпретацию поддержки со стороны государства, согласно которой «расходы на пожилых являются частью "общественного договора" между поколениями»: за счет налогов на взрослых им предоставляются пенсии и медицинская помощь в старости, а инвестиции в детей финансируются на эффективном уровне.

Отдельный раздел посвящен разводам и их влиянию на благосостояние и степень альтруизма детей и родителей. Государство "во многих случаях регулирует разводы, как бы оговаривая условия эффективных контрактов между мужьями и женами, а также между родителями и детьми, к которым не удается прийти им самим".

В работе предлагается краткий анализ отношений между родителями и "*потенциальными*" детьми и их эффект для рождаемости.

Наконец, взаимоотношения между родителями и родившимися детьми помещаются в политический контекст. Этот анализ, по мнению авторов, "помогает понять, почему государственные расходы на детей в США не так уж малы по сравнению с государственными расходами на престарелых".

В своем послании Американской экономической ассоциации (**"Экономика семьи и макроповедение"**) ее председатель Г. Беккер рассматривает значение семьи в различных макроэкономических контекстах.

Он начинает с напоминания об основном содержании мальтузианской и неоклассической моделей, указывая, что, несмотря на различия в предпосылках, их "аналитические структуры... близки и многие... выводы совпадают". Далее он предлагает модифицированный вариант модели экономического роста, объединив их лучшие свойства и подчеркнув важную роль инвестиций в человеческий капитал. В нем родители, исходя из количества имеющихся ресурсов, включающих унаследованный капитал и трудовые заработки, выбирают количество детей и объем человеческого или физического капитала, передаваемого по наследству каждому ребенку. Это позволяет многое объяснить в поведении показателей рождаемости и прийти к целому ряду важных выводов относительно траекторий роста и равновесий, в которых окажется экономика. Именно выбор количества детей и уровня вложений в человеческий капитал определяет, достигнет она "хорошего" равновесия или "плохого" (т.е. сбалансированного роста или "мальтузианского равновесия").

Поведение семьи, по мнению Беккера, "во многом является определяющим для длинных циклов деловой активности". Он убежден, что если длинные циклы Кондратьева или Кузнеца существуют, то на них оказывает влияние уровень рождаемости и другие решения семьи.

Анализ взаимоотношений между поколениями, учитывающий как инвестиции в человеческий капитал, так и поддержку в старости, позволяет объяснить поведение государственных расходов на социальное обеспечение, проблему неравенства, "передачи богатства или бедности из поколения в поколение", т.е. зависимость заработков детей от благосостояния семьи.

Однако основная идея данной лекции, как говорит Беккер, не в том, чтобы "напомнить о важности семьи как таковой" или "продемонстрировать технику анализа", а в том, чтобы показать активный и эндогенный характер ее поведения.

В статье **"De gustibus non est disputandum"** Дж. Стиглера и Г. Беккера ставится задача "обосновать предположение, что вкусы можно... рассматривать как устойчивые во времени и сходные для разных людей", исходя из обобщенного принципа максимизации полезности.

Предпосылка о стабильности предпочтений и принцип максимизации полезности оказываются особенно значимыми в рамках "новой теории потребительского выбора". Домохозяйства в ней максимизируют полезность, не просто приобретая товары на рынке, но "производя" "потребительские блага" с использованием этих товаров, своего времени, человеческого капитала и других ресурсов, т.е. "пассивная" максимизация уступает место "активной". Понятия дохода и цен, используемые для объяснения поведения агентов, соответственно принимают более сложную форму, чем обычно (в частности, "полный доход" учитывает не только денежную составляющую, но и ценность времени).

В работе рассматриваются различные формы поведения, которые, как часто считается, демонстрируют изменения во вкусах. Авторы показывают, что в действительности они вполне совместимы с предпосылкой о стабильности вкусов и максимизационном поведении.

Одной из этих форм является потребление товаров, вызывающих привыкание или "пристрастие", например курение, потребление алкоголя и т.д. Постулирование стабильности, а не изменений во вкусах, позволяет точнее и глубже объяснить (в том числе и на формальном уровне) как благотворные, так и пагубные пристрастия.

Авторы также ставят под сомнение "предполагаемое всемогущество обычаев и традиций" по отношению ко вкусам. Привычки и традиции рассматриваются как "результат инвестирования времени и других ресурсов в накопление знаний об окружающей среде". Молодые люди охотнее, чем пожилые, отступают от традиционного поведения, поскольку объем капитала, отвечающего прежним условиям и накопленного ими с помощью этих инвестиций, у них меньше, а следовательно, больше стимулов для адаптации в новой среде.

Дж. Стиглер и Г. Беккер считают, что и рекламе не следует приписывать "функцию изменения вкусов". Они предлагают такую формулировку модели, в которой "реклама воздействует на потребление не путем изменения вкусов, а путем изменения цен". Важную роль здесь играет информация, знания (которые могут создаваться рекламой или приобретаться домохозяйствами самостоятельно) и шире — человеческий капитал, необходимый для "производства" "потребительских благ" на основе приобретаемых на рынке товаров. При определенных условиях оказывается, что "оптимальный уровень рекламы (т.е. предоставляемой информации. — *М.Л.*) будет положительно связан с эластичностью спроса на потребительское благо".

Еще один пример, который может противоречить тезису о стабильности вкусов, — существование моды и увлечений. Однако если предположить, как это делают авторы, что при помощи модных товаров создается такое потребительское благо, как социальное отличие, или с*тиль*, то можно выразить спрос на моду формально и анализировать его, не используя предпосылки об изменчивости вкусов.

Как указывают Дж. Стиглер и Г. Беккер, эти четыре класса явлений далеко не исчерпывают список форм поведения, которые могут считаться несовместимыми со стабильностью вкусов. Тем не менее данная статья иллюстрирует широкие возможности приложения стандартной экономической логики к вопросам, нередко выпадавшим на долю смежных наук, изучающих человеческое поведение.

В работе **"Теория рациональных пристрастий"**, написанной в соавторстве с К. Мерфи, Г. Беккер связывает пристрастия и зависимое поведение с теорией рационального выбора.

Для построения модели рационального привыкания к аддиктивным (вызывающим привыкание) благам в функцию полезности включаются два различных блага, причем потребление одного из них в прошлые периоды влияет на текущую полезность через накопление так называемого потребительского капитала, которое также входит в функцию полезности. Дисконтированная за время жизни полезность максимизируется при соответствующим образом определенном бюджетном ограничении. Оптимальные траектории потребления выводятся из условий первого порядка. Также выводится теневая цена дополнительной единицы потребительского капитала. Это, в частности, позволяет увидеть влияние на потребление полезных или вредных благ нормы обесценения потребления и нормы предпочтения времени. Эти же параметры в дальнейшем дают возможность определить, является ли благо аддиктивным.

Динамический аспект модели рассматривается при упрощающих предположениях о том, что время жизни бесконечно, норма предпочтения времени равна ставке процента, стоимость потребительского капитала эндогенно не изменяется, а функция полезности квадратичная. Благодаря этому находится равновесный уровень потребления и условия его устойчивости и неустойчивости.

Далее исследуются параметры, которые обусловливают возникновение зависимости от потребления тех или иных благ. Индивид является потенциально зависимым, когда увеличение текущего потребления некоторого блага вызывает увеличение его будущего потребления. Это имеет место, когда "поведение индивида демонстрирует смежную межвременную взаимодополняемость". Авторы подчеркивают, что "привыкание предполагает в*заимодействие* между индивидами и благами" (например, не у всех курильщиков формируется сильная зависимость). Такие параметры, как норма обесценения прошлого потребления, взаимодополняемость между настоящим и прошлым потреблением и влияние изменения запасов потребительского капитала на заработки в равной степени зависят и от первого, и от второго. Начальный запас потребительского капитала и положение его кривой спроса определяют, попадет ли в фактическую зависимость потенциально зависимый индивид. При этом отмечается, что "увеличение степени потенциальной зависимости (т.е. степени смежной межвременной взаимодополняемости) увеличивает вероятность того, что равновесное состояние будет неустойчивым", иными словами важными оказываются существование, а также множественность неустойчивых равновесий.

Отдельный раздел посвящен влиянию перманентного изменения цены на потребление. Показано, что это влияние усиливается со временем, хотя вначале может быть незначительным. Вывод подкрепляется эмпирическими примерами на основе исследований потребления алкоголя и табака. Уделено внимание и воздействию временных изменений текущих цен на потребление, которое оказывается менее сильным. Здесь же указывается, что потребление многих вредных аддиктивных благ обусловлено сильными стрессами, которые действуют аналогично изменениям цен.

Наконец, теория рациональных пристрастий приводит к выводу о том, что бороться с сильной зависимостью нужно путем резкого прекращения потребления аддиктивного блага, даже если потери полезности от этого в краткосрочном периоде велики, поскольку долгосрочный выигрыш все равно значительно больше. При этом даже не требуется вводить понятия "воля" или "самоконтроль": прекращать зависимость резко — это рационально. Однако с рациональностью согласуются и "временные циклы потребления какого-либо блага", которые можно назвать "запоями" (хотя данное понятие может относиться, например, к циклам переедания и сидения на диете и т.п.).

В приложениях проводится формальный анализ влияния прошлых и будущих событий на текущее потребление блага, анализ "завязывания", т.е. резкого и быстрого прекращения потребления блага, и возникновения "циклов" ("запоев"), для чего требуется включать в модель два типа "потребительского капитала".

В работе **"Привычки, пристрастия и традиции"** Беккер исследует экономический механизм возникновения привычек, пристрастий и традиций. Основным их признаком он считает наличие связи между прошлым и текущим потреблением. При этом подчеркивается важная роль нормы дисконтирования прошлого и будущего, т.е. степени внимания индивидов к возможным последствиям их поведения, и значительной неопределенности относительно этих последствий.

Беккер полагает, что привычки не менее рациональны, чем другие формы предпочтений. По его мнению, "привычка помогает экономить на издержках по-

иска информации и издержках ее применения в изменившихся условиях". Кроме того, полезность многих благ может определяться соотношением между их текущим потреблением и потреблением в прошлом.

Беккер обращает внимание на то, каким образом привычное, традиционное и аддиктивное поведение реагирует на изменения уровня цен и богатства. В частности, он отмечает (и подтверждает эмпирически), что для благ, вызывающих привыкание, реакция потребления на снижение цены усиливается со временем. Привычное потребление оказывается также более "уязвимым" к давлению со стороны окружения, которое способно превратить "умеренно привычное поведение в устойчивую привычку или даже зависимость". Влияние привычек, по мнению Беккера, может быть существенным и для объяснения динамики совокупного потребления, в частности тех ее особенностей, которые, следуя работе М. Фридмена (1957), связывают с временными шоками дохода.

Далее Беккер посвящает один из разделов проблеме формирования предпочтений у людей, начиная с самого раннего возраста. Его точка зрения согласуется с фрейдистским взглядом о "решающем влиянии раннего детства на дальнейшее поведение". Ограниченный опыт, которым индивид располагает при рождении, "обогащается в детстве и на протяжении взрослой жизни" и "влияет на желания и потребительский выбор подростков и взрослых, в том числе формируя привычки, пристрастия и приверженность традициям". При этом подчеркивается роль родителей и близких родственников. Родители-альтруисты озабочены благосостоянием своих детей и могут воздействовать на их предпочтения, чтобы повысить их полезность. Родителей-эгоистов меньше волнует благосостояние детей, но они могут затрачивать массу усилий на то, чтобы направлять их предпочтения в выгодном для себя русле (в частности, заставлять их чувствовать себя обязанными помогать родителям в старости).

В последнем разделе данной работы Беккер пишет о том, что привычки и другие предпочтения, обусловленные прошлым выбором, могут заменять явные или формальные обязательства. Затем анализ привычного поведения "переносится на институты и культуру", для которых оно играет важную стабилизирующую роль.

Проанализированная связь между прошлым выбором и текущими предпочтениями помогает в изучении самых разных явлений: спроса на товары известных марок (brands), последствий шоков дохода на потребление, изменения спроса на сигареты в зависимости от налога, трудовых привычек и др., вплоть до вопросов формирования предпочтений, институтов и культуры.

Отдельные аспекты рассуждений Беккера подкрепляются математическими моделями привычного поведения, которые изучают условия "привычности" блага (приложение 16.А), влияние изменения цены на потребление привычного блага (приложение 16.Б), а также влияние давления со стороны окружения (приложение 16.В).

Для кого эта книга

Эта книга предназначена в первую очередь для тех исследователей, молодых и не очень, которые предполагают работать или уже работают не только в традиционных, но и в совершенно новых областях социально-экономических наук, которые

ищут темы для своих исследований и подходы к решению проблем, на первый взгляд кажущиеся почти неразрешимыми. Книга рассчитана на студентов и аспирантов экономических, технических, психологических и социологических факультетов университетов и колледжей, а также преподавателей и научных работников.

Несколько слов о переводе

Статьи в этом сборнике переводились несколькими переводчиками. И различие в их стилях даст читателю возможность лучше почувствовать разносторонность авторского текста. Надо сказать, что оригинал труден для перевода, и мы надеемся, что читатель сможет оценить усилия тех людей, которые приняли участие в создании этого сборника.

Об авторе

Гэри Стэнли Беккер родился 2 декабря 1930 г. в небольшом городке Поттсвилль (Пенсильвания). Несколько лет спустя его семья перебирается в Нью-Йорк, где Беккер заканчивает школу. В Принстонский университет его приводит интерес к математике. Там же он начал слушать курс экономики, его привлекла математическая строгость этой науки. Тем не менее к концу последнего курса (стремясь к финансовой независимости, Беккер решил закончить университет за три года) притягательность экономики для него стала угасать. Чтобы продолжить образование, он отправился в Чикагский университет, где его интерес к экономике возродился благодаря курсу микроэкономики, читавшемуся Милтоном Фридменом. Именно влияние Фридмена, а также других ученых чикагской школы (Г. Льюиса, Т. Шульца, А. Директора, Л. Сэвиджа) во многом определило направление исследований Беккера.

После первых немногочисленных публикаций в 1957 г. вышла основанная на докторской диссертации его книга "Экономика дискриминации". В ней впервые была предпринята попытка систематически применить экономическую теорию к анализу социальных вопросов — метод, которому Беккер следовал и в своей дальнейшей работе. Книга получила благожелательные отзывы, но не оказала ощутимого влияния, поскольку, с одной стороны, экономисты не считали расовую дискриминацию проблемой, относящейся к экономической сфере, а с другой — социологи и психологи не увидели в ней вклада в свои науки. В этот момент особенно важной для автора оказалась поддержка со стороны коллег. Однако вскоре Беккер переходит в Колумбийский университет и одновременно начинает работать в Национальном бюро экономических исследований (NBER). Из первого проекта в Бюро вырастает его книга "Человеческий капитал" (1964). В университете Беккер организует семинар по экономике труда (к руководству им спустя несколько лет присоединится Дж. Минцер), в рамках которого и занимается исследованием человеческого капитала, распределения времени и другими проблемами, ставшими впоследствии темами его работ.

В 1970 г. Беккер возвращается в Чикаго. Здесь в центре его внимания оказывается семья. На основе ряда статей была написана новая книга "Трактат о семье" (1981), которая в существенно расширенном варианте была переиздана в 1991 г.

В ней исследуются факторы, предопределяющие разводы, размер семьи, и влияние изменений в структуре и составе семьи на неравенство и экономический рост. В этот период труды Беккера начинают получать признание в профессиональном сообществе. Он становится президентом Американской экономической ассоциации, лауреатом различных премий.

Дальнейшие его исследования связаны с анализом криминального поведения, а также привычек и пристрастий.

С 1985 г. Беккер пишет не только для профессионалов: в журнале "Business Week" начинают появляться предназначенные для широкой публики ежемесячные колонки.

В 1992 г. "за распространение сферы микроэкономического анализа на широкий круг человеческого поведения и взаимодействий между людьми, включая нерыночное поведение", Гэри Беккеру была присуждена Нобелевская премия по экономике.

М.И. Левин

■

ВВЕДЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ ПОВЕДЕНИЮ

□

экономический
анализ
и человеческое
поведение

1

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Экономика — это умение пользоваться жизнью наилучшим образом.

Дж.Б. Шоу. Максимы для революционеров

Первая публикация
Becker G.S. Economic Analysis and Human Behavior // Advances in Behavioral Economics / Ed. by L. Green, J. Kagel. Norwood, N.J.: Ablex Publishers Corporation, 1987. Pt. 1. Ch. 1. P. 3—17

Перевод
выполнен по указанному источнику.
© Перевод на русский язык. THESIS, 1993

Хотя своеобразие "экономического" подхода к человеческому поведению едва ли подлежит сомнению, не так-то легко определить, что же именно отличает его от социологического, психологического, антропологического, политического и даже генетического подходов. В настоящем очерке предпринята попытка выделить его главные отличительные признаки.

Обратимся для начала за помощью к дефинициям различных отраслей научного знания. До сих пор в ходу по меньшей мере три противостоящих определения экономической науки (economics). Она, как утверждают, занимается изучением: а) распределения материальных благ

Данная статья представляет собой переработанную версию "Введения" к книге "Экономический подход к человеческому поведению" [*Becker, 1976c*].

Я благодарю за ценные комментарии Джозефа Бен-Давида, Милтона Фридмена, Виктора Фьюкса, Роберта Т. Майкла, Джейкоба Минцера, Ричарда Познера и Теодора Шульца. Особую признательность мне хотелось бы выразить Джорджу Дж. Стиглеру за многочисленные обсуждения, комментарии и столь необходимую поддержку, а также Роберту К. Мертону за обстоятельный и чрезвычайно полезный отзыв на предыдущий вариант настоящей работы, где он изложил точку зрения социолога на затрагиваемые мною проблемы. Обычная оговорка, что никто из упомянутых мною лиц не несет ответственности за приводимые в этом очерке доводы и заключения, тем более уместна, что некоторые из них выразили свое несогласие с его центральной идеей.

ради удовлетворения материальных потребностей[1]; б) рыночного сектора[2]; в) распределения ограниченных средств для удовлетворения конкурирующих целей[3].

Определение экономической науки с точки зрения материальных благ наиболее узко и наименее удовлетворительно. Оно не дает правильного представления ни о рыночном секторе, ни о том, чем "занимаются" экономисты. Ведь в США, например, производством вещественных благ занято сейчас менее половины всех работающих на рынок, а невещественный выпуск сферы услуг превосходит в стоимостном выражении выпуск товаров [см.: *Fuchs, 1968*]. Кроме того, экономисты анализируют спрос и предложение магазинов, фильмов или образовательных услуг с неменьшим успехом, чем мяса или автомобилей. Живучесть определений, связывающих экономическую науку с материальными благами, объясняется нежеланием подчинять определенные виды человеческого поведения "бездушному" экономическому расчету.

Наиболее общим является определение экономической науки с точки зрения ограниченных средств и конкурирующих целей. Оно исходит из специфического характера проблем, подлежащих решению, и охватывает куда более широкую область, нежели рыночный сектор или "то, чем занимаются экономисты"[4]. Редкость и выбор ха-

[1] "[Экономическая наука] — это социальная дисциплина, изучающая то, как отдельные люди и целые общества пытаются удовлетворять свои материальные потребности и желания" [*Rees, 1968*]; "[Экономическая наука] изучает процесс удовлетворения физических нужд и желаний человека" (статья "Economics" в "The Columbia Encyclopedia" (3d ed., p. 624)); см. также многочисленные ссылки на высказывания Маршалла, Кэннана и других у Л. Роббинса [*Роббинс, 1992*].

[2] Пигу заявлял: "[Экономическое благосостояние есть] сфера общественного благосостояния, где можно прямо или косвенно применить денежную шкалу измерения" [*Пигу, 1985, т. 1, с. 73—74*].

[3] "Экономическая теория — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление" [*Роббинс, 1992, с. 18*]; "Экономическая наука... занимается изучением распределения редких ресурсов между неограниченными и конкурирующими между собой целями" [*Rees, 1968*]; можно привести множество аналогичных высказываний других авторов.

[4] Боулдинг приписывает такое определение экономической науки экономисту Джейкобу Вайнеру [*Boulding, 1966*].

рактеризуют любые ресурсы, в какой бы форме ни протекало их распределение — в рамках политического процесса (включая решения о том, какие отрасли облагать налогом, как быстро расширять предложение денег и нужно ли вступать в войну), через семью (включая выбор супруга и планирование размеров семьи, определение частоты посещения церкви и распределение времени между сном и бодрствованием), при организации научных исследований (включая распределение учеными своего времени и умственных усилий между различными научными проблемами) и далее до бесконечности. Это определение экономической науки настолько широко, что, вместо того чтобы служить источником гордости, оно нередко приводит многих экономистов в замешательство и обычно немедленно обставляется оговорками, дабы исключить из него подавляющую часть внерыночного поведения[5].

Все приведенные дефиниции экономической науки определяют лишь границы ее предмета, но ни одно ровным счетом ничего не говорит нам о том, что же представляет собой "экономический подход" как таковой. Ведь при изучении рыночного сектора или процесса распределения ограниченных средств среди конкурирующих целей можно придавать первостепенное значение поведению, подчиняющемуся обязанностям и традициям, импульсивному, максимизирующему и какому угодно еще.

Подобным же образом дефиниции социологии (как и других общественных наук) мало что дают для разграничения ее подхода и всех остальных подходов. К примеру, заявление о том, что социология занимается изучением социальных совокупностей и групп, а также причин и последствий изменения институциональной и социальной организации [*Reiss, 1968*], никак не отделяет ее предмета (не говоря уже о методе) от предмета, скажем, экономической науки. Утверждение, что "сравнительная психология изучает поведение различных видов живых организмов" [*Waters, Bunnell, 1968*], столь же общо, как определение экономической теории или социологии, и столь же бессодержательно.

[5] Дав широкое определение экономической науки, Рис почти сразу же переходит к определению с точки зрения материальных потребностей, так и не объяснив, почему он столь резко сужает границы ее предмета [*Rees, 1968*]. Даже Роббинс после блестящих рассуждений о сущности экономической проблемы в последующих главах сводит свой анализ, по сути дела, к рыночному сектору.

Оставим поэтому в покое дефиниции, ибо я убежден, что экономическая теория как научная дисциплина более всего отличается от прочих отраслей обществознания не предметом, а своим подходом. В самом деле, многие формы поведения составляют предмет исследования сразу нескольких дисциплин: например, проблема деторождения образует особый раздел социологии, антропологии, экономической теории, истории, биологии человека и, пожалуй, даже политологии. Я утверждаю, что экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения.

Общепризнанно, что экономический подход предполагает максимизирующее поведение в более явной форме и в более широком диапазоне, чем другие подходы, так что речь может идти о максимизации функции полезности или богатства все равно кем — семьей, фирмой, профсоюзом или правительственными учреждениями. Кроме того, экономический подход предполагает существование рынков, с неодинаковой степенью эффективности координирующих действия разных участников — индивидов, фирм и даже целых наций — таким образом, что их поведение становится взаимосогласованным. Предполагается также, что предпочтения не изменяются сколько-нибудь существенно с ходом времени и не слишком разнятся у богатых и бедных или даже среди людей, принадлежащих к разным обществам и культурам.

Цены и другие инструменты рынка регулируют распределение редких ресурсов в обществе, ограничивая тем самым желания участников и координируя их действия. В рамках экономического подхода эти рыночные инструменты выполняют бóльшую часть функций (если не все!), которыми в социологических теориях наделяется "структура"[6].

Стабильность предпочтений предполагается по отношению не к рыночным товарам и услугам вроде апельсинов, автомобилей или медицинского обслуживания, а к основополагающим объектам выбора, которые производит каждое домохозяйство, используя для этого рыночные товары и услуги, собственное время и прочие ресурсы. Эти глубинные предпочтения определяются через отношение людей к

[6] Блестящее изложение структурного анализа можно найти у Р. Мертона [*Merton, 1975*].

фундаментальным аспектам их жизни, таким, как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть, и отнюдь не всегда остаются стабильными, если иметь в виду рыночные товары и услуги [см.: *Michael, Becker, 1973*]. Предпосылка стабильности предпочтений обеспечивает надежную основу для предсказания реакций на те или иные изменения и не дает исследователю возможности поддаться искушению и просто постулировать необходимый сдвиг в предпочтениях, "объясняя" таким образом любые очевидные расхождения с его предсказаниями.

Максимизирующее поведение и стабильность предпочтений являются не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека [см.: *Wilson, 1975; Dawkins, 1976; Becker, 1976a*]. В самом деле, экономический подход и теория естественного отбора, выработанная современной биологией, тесно взаимосвязаны (вспомним, что, по признанию как Дарвина, так и Уоллеса, они испытали сильнейшее влияние мальтузианской теории народонаселения) и представляют, возможно, разные аспекты единой, более фундаментальной теории [обсуждение этой проблемы см. в: *Hirshleifer, 1977*; см. также: *Tullock, 1971*].

Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют сердцевину экономического подхода в моем понимании. Они лежат в основе многих теорем, вырастающих из этого подхода. О том, например, что а) повышение цены ведет к сокращению объема спроса[7], будь то удорожание яиц, уменьшающее спрос на них, рост "теневой" цены детей, вызывающий падение "спроса" на них, или увеличение времени ожидания перед кабинетами врачей, что составляет один из компонентов полной цены медицинских услуг; или о том, что б) повышение цены ведет к расширению объема предложения, будь то рост рыночной цены на мясо, вызывающий увеличение поголовья выращиваемого и забиваемого скота, или повышение ставок заработной платы замужних женщин,

[7] Прийти к этому выводу можно и без предпосылки максимизирующего поведения, как это показано в моей работе [*Becker, 1962b*].

стимулирующее их участие в рабочей силе; или о том, что в) конкурентные рынки способны более эффективно, чем монополизированные, удовлетворять предпочтения потребителей; или же о том, что г) установление налога на какой-либо товар ведет к сокращению его производства, будь то акцизный сбор на бензин, заставляющий уменьшать его потребление, наказание преступников (что есть, по сути дела, "налог" на преступления), обеспечивающее снижение уровня преступности; или налог на заработную плату, сокращающий предложение труда в рыночном секторе.

Совершенно ясно, что сфера применимости экономического подхода не ограничивается одними только материальными благами и потребностями или даже рыночным сектором. Цены — независимо от того, денежные ли это цены рыночного сектора или теневые, вмененные цены внерыночного сектора — отражают альтернативные издержки использования редких ресурсов, и экономический подход предсказывает однотипные реакции на изменения как теневых цен, так и рыночных. Возьмем, к примеру, человека, чьим единственным редким ресурсом является ограниченное количество его или ее времени. Время используется для производства разнообразных продуктов (входящих в его или ее функцию предпочтения) с целью максимизации полезности. Даже вне рыночного сектора каждый продукт — прямо или косвенно — обладает предельной теневой ценой: я имею в виду время, требуемое для производства одной дополнительной единицы такого продукта. В условиях равновесия соотношение этих цен должно быть равно соотношению предельных полезностей соответствующих продуктов[8]. Самое важное, что повышение относительной цены любого продукта, т.е. времени, необходимого для производства единицы этого продукта, будет вести к сокращению его потребления.

[8] Он максимизирует функцию $U = U(Z_1, ..., Z_m)$ при ограничениях $Z_i = f_i(t_i)$ и $\sum_{i=1}^{m} t_i = t$, где Z_i — i-й продукт, f_i — производственная функция для Z_i, и t_i — затраты времени при производстве Z_i. Из хорошо известных условий равновесия первого порядка для распределения его редкого ресурса — времени — следует: $\frac{\partial U}{\partial Z_i} = \frac{\lambda(\partial t_i)}{\partial Z_i} = (\lambda) \Big/ \left(\frac{\partial Z_i}{\partial t_i} \right) \frac{\lambda}{MP_i}$, где λ есть предельная полезность времени.

Экономический подход не предполагает, что все участники на каждом рынке непременно обладают полной информацией или совершают сделки, не требующие никаких издержек для их заключения. Неполноту информации или наличие трансакционных издержек не следует, однако, смешивать с иррациональностью, или непоследовательностью поведения[9]. Экономический подход привел к разработке теории оптимального, или рационального накопления дорогостоящей информации[10], которая подразумевает, например, более значительные инвестиции в добывание информации при принятии важных решений по сравнению с малозначащими — скажем, при приобретении дома или вступлении в брак по сравнению с покупкой хлеба или дивана. Собранная таким образом информация остается зачастую далеко не полной, потому что ее получение сопряжено с издержками — факт, использующийся в экономическом подходе для объяснения тех форм поведения, которые в других подходах понимаются либо как иррациональное, или непоследовательное поведение, либо как традиционное, либо как "нерациональное".

Когда явно выгодные возможности упускаются фирмой, рабочим или домашним хозяйством, экономический подход не ищет убежища в предположениях об их иррациональности, довольстве уже имеющимся богатством или удобных сдвигах *ad hoc* в системе ценностей (т.е. в предпочтениях). Напротив, он постулирует существование издержек, денежных или психологических, возникающих при попытках воспользоваться этими благоприятными возможностями, — издержек, которые сводят на нет предполагаемые выгоды и которые не так-то легко "увидеть" сторонним наблюдателям. Конечно, постулирование таких издержек "замыкает", или "завершает" экономический подход тем же самым, почти тавтологическим способом, каким постулирование затрат энергии (подчас не поддающихся наблюдению) замыкает энергетическую систему и спасает закон сохранения энергии. Системы анализа в химии, генетике и других областях замыкаются сходным образом. Главный вопрос заключается в том, насколько плодотворно то или иное "завершение" системы; важнейшие теоремы, следующие из экономического подхода, показывают, что он замыкается таким способом, который оказывается много продуктивнее простого набора пустопорожних тавтологий в значительной мере потому, что, как я уже отмечал, предпосылка стабильности предпочтений обеспечивает основу для предсказания реакций на самые разнообразные изменения.

[9] Шумпетер, похоже, смешивал их, хотя и не всегда [*Шумпетер, 1995, гл. 21, разд. "Человеческая природа в политике"*].

[10] См. пионерную работу Дж. Стиглера "Экономика информации" [*Stigler, 1961*].

Более того, экономический подход не требует, чтобы отдельные агенты непременно осознавали свое стремление к максимизации или чтобы они были в состоянии вербализовать либо как-то иначе внятно объяснить причины устойчивых стереотипов в своем поведении[11]. Таким образом, он совпадает в этом с современной психологией, придающей особое значение подсознанию, и социологией, выделяющей функции явные и латентные [*Merton, 1968*]. К тому же экономический подход не проводит концептуального разграничения между решениями важными и малозначащими, скажем, такими, которые касаются вопросов жизни и смерти, с одной стороны[12], и выбором сорта кофе — с другой; или между решениями, пробуждающими, как полагают, сильные эмоции, и эмоционально нейтральными[13] (например, выбор супруга или планирование количества детей в противоположность покупке красок); или между решениями людей с неодинаковым достатком, образованием или социальным происхождением.

В самом деле, я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению — к ценам денежным и теневым, вмененным; к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначащим; к целям эмоционально нагруженным и нейтральным; к пове-

[11] Этот момент подчеркивается в замечательной статье Милтона Фридмена "Методология позитивной экономической науки" [*Friedman, 1953b*].

[12] Продолжительность жизни сама является избираемой переменной, как это показано в важном исследовании М. Гроссмана [*Grossman, 1972*].

[13] Иеремия Бентам утверждал: "Что касается мнения, будто страсть не поддается исчислению, оно, как и большинство всех этих крайне расплывчатых и претендующих на непогрешимость суждений, не соответствует истине. Я не решился бы даже говорить, что умалишенный не предается таким подсчетам. Исчисление страстей в большей или меньшей степени происходит в каждом человеке". Он добавляет, однако, что "из всех страстей более всего поддается исчислению... мотив денежного интереса" [*Бентам, 1867*].

дению богачей и бедняков, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся. Сфера приложения понимаемого таким образом экономического подхода настолько широка, что она покрывает собой предмет экономической науки, если следовать приведенному выше его определению, в котором говорится об ограниченных средствах и конкурирующих целях. Именно такое понимание согласуется с этим широким, не признающим никаких оговорок определением, а также с высказыванием Шоу, вынесенным в эпиграф настоящего очерка.

Экономический подход к человеческому поведению не нов, даже если иметь в виду внерыночный сектор. Адам Смит нередко (хотя и не всегда!) придерживался этого подхода при объяснении политического поведения. Иеремия Бентам не скрывал своего убеждения, что исчисление наслаждений и страданий приложимо ко всякому человеческому поведению: "Природа поставила человечество под управление двух верховных властителей, *страдания и удовольствия*. Им одним предоставлено определять, что мы можем делать, и указывать, что мы должны делать... Они управляют нами во всем, что мы делаем, что мы говорим, что мы думаем" [*Бентам, 1867, с. 1*]. Исчисление наслаждений и страданий, по его словам, применимо ко *всему*, что мы делаем, что говорим, и не ограничивается одними только денежными соображениями, повторяющимся выбором, малозначащими решениями и т.п. Бентам прилагал свое исчисление к чрезвычайно широкому кругу форм человеческого поведения, так что в одном ряду с рынками товаров и услуг оказывались наказание преступников, реформа тюрем, совершенствование законодательства, законы против ростовщичества и деятельность судов. Хотя Бентам открыто заявлял, что исчисление наслаждений и страданий относится ко всему, что мы "будем" делать, точно так же, как и ко всему, что мы "должны" делать, все-таки его главным образом интересовало "должное" — он был в первую очередь и по преимуществу реформатором и так и не разработал теории, которая объясняла бы действительное поведение людей и обладала бы многочисленными следствиями, поддающимися проверке. Он зачастую увязал в тавтологиях, поскольку не разделял предположения о стабильности предпочтений, и был больше озабочен тем, как согласовать свое исчисление с любыми формами человеческого поведения, а не выяснением того, какие ограничения на поведение оно накладывает.

Маркс и его последователи применяли "экономический", как это было принято у них называть, подход не только к поведению на рынке, но и к политике, браку и другим формам нерыночного поведения.

Но для марксиста экономический подход означает, что организация производства играет решающую роль, предопределяя социальную и политическую структуру, и основной упор он делает на материальных благах, целях и процессах, конфликте между рабочими и капиталистами и всеобщем подчинении одного класса другому. То, что называю "экономическим подходом" я, имеет с этой точкой зрения мало общего. Кроме того, марксист, подобно последователю Бентама, склонен уделять больше внимания тому, что должно быть, и зачастую лишает свой подход всякой предсказательной силы, пытаясь подвести под него все события без исключения.

Не приходится говорить, что экономическому подходу не всегда одинаково успешно удается проникать в сущность различных форм человеческого поведения и объяснять их. Например, пока он не слишком преуспел (как, впрочем, и все остальные подходы) в раскрытии факторов, от которых зависят войны и многие другие политические решения. Я убежден, однако, что этот мало впечатляющий результат свидетельствует не о неправомерности экономического подхода в данном случае, а главным образом о недостаточности предпринимавшихся до сих пор усилий. Ибо, с одной стороны, к изучению войн экономический подход систематически не применялся, а попытки его применения к другим видам политической деятельности начались совсем недавно; с другой стороны, наше понимание таких на первый взгляд столь же не поддающихся истолкованию форм поведения, как деторождение, воспитание детей, участие в рабочей силе и другие решения, принимаемые в семье, существенно обогатилось в последние годы благодаря систематическому применению экономического подхода.

Представление о широкой приложимости экономического подхода находит поддержку в обилии научной литературы, появившейся за последние двадцать лет, в которой экономический подход используется для анализа, можно сказать, безгранично разнообразного мно-

жества проблем, в том числе развития языка [*Marschak, 1965*], посещаемости церквей [*Azzi, Ehrenberg, 1975*], политической деятельности [*Buchanan, Tullock, 1962; Stigler, 1975*], правовой системы [*Posner, 1986; Essays in the Economics of Crime and Punishment, 1974*], вымирания животных [*Smith, 1975*], самоубийств [*Hamermesh, Soss, 1974*], альтруизма и социальных взаимодействий [*Becker, 1976a; наст. изд., разд. 6; Hirshleifer, 1977*], а также брака, рождаемости и разводов [*Economics of the Family, 1974*; *Michael, 1972*]. Чтобы рельефнее передать своеобразие экономического подхода, я остановлюсь вкратце на нескольких наиболее непривычных и спорных его приложениях.

Хорошее здоровье и долгая жизнь представляют собой важные цели для большинства людей, но каждому из нас достаточно минутного размышления, чтобы убедиться, что это цели далеко не единственные: иногда лучшим здоровьем или большей продолжительностью жизни можно пожертвовать, потому что они вступают в конфликт с другими целями. Экономический подход подразумевает, что существует "оптимальная" продолжительность жизни, при которой полезность дополнительного года жизни оказывается меньше, чем полезность, утрачиваемая в результате использования времени и других ресурсов для его достижения. Поэтому человек может быть заядлым курильщиком или же пренебрегать физическими упражнениями из-за полной поглощенности своей работой, причем не столько потому, что он пребывает в неведении относительно возможных последствий или "не способен" к переработке имеющейся у него информации, сколько потому, что отрезок жизни, которым он жертвует, представляет для него недостаточную ценность, чтобы оправдать издержки, связанные с воздержанием от курения или с менее напряженной работой. Подобные решения были бы "неблагоразумными", если бы продолжительность жизни была единственной целью, но постольку-поскольку существуют и иные цели, эти решения могут оказаться продуманными и в этом смысле — "благоразумными".

Согласно экономическому подходу, таким образом, большинство смертей (если не все!) являются до некоторой степени самоубийствами — в том смысле, что они могли бы быть отсрочены, если бы больше ресурсов инвестировалось в продление жизни. Отсюда не только следуют интересные выводы для анализа того, что в просторечии зовется самоубийствами[14], но под вопросом оказывается общепринятое разграничение между самоубийствами и "естественными" смертями. Опять-таки экономический подход и современная психология приходят к сходным выводам, поскольку в последней подчеркивается, что "желание смерти" лежит в основе многих "случайных" смертей, а также смертей, вызываемых "естественными" на вид причинами.

Экономический подход не просто переинтерпретирует на знакомом экономистам языке различные формы поведения, влияющие на здоровье, устраняя с помощью ряда тавтологических суждений возможность ошибочного истолкования. Из него следует, что как состояние здоровья человека, так и качество получаемого им медицинского обслуживания будут улучшаться с повышением ставки его заработной платы, что старение будет вызывать ухудшение здоровья при одновременном увеличении расходов на медицинские услуги и что повышение уровня образования будет способствовать улучшению состояния здоровья, несмотря даже на уменьшение расходов на медицинское обслуживание. Ни эти, ни какие-либо иные выводы из экономического подхода не обязательно должны считаться истиной, однако все они, как представляется, согласуются с имеющимися у нас данными[15].

Согласно экономическому подходу человек решает вступить в брак, когда ожидаемая полезность брака превосходит ожидаемую полезность холостой жизни или же дополнительные издержки, возникающие при продолжении поиска более подходящей пары. Точно так же человек, состоящий в браке, решает расторгнуть его, когда ожидаемая полезность возвращения к холостому состоянию или вступления в другой брак превосходит потери в полезности, сопряженные с разводом (в том числе из-за разлуки с детьми, раздела совместно нажитого имущества, судебных расходов и т.д.). Так как многие люди заняты поиском подходящей для себя пары, можно говорить о существовании брачного рынка. Каждый старается делать все, на что только он или она способны, при том, что точно так же ведут себя на этом рынке и все остальные. Можно сказать, что "разбивка" людей по от-

[14] Некоторые из этих выводов развиты в работе Хэймермеша и Сосса [*Hamermesh, Soss, 1974*].

[15] Эти выводы получены и эмпирически подтверждены Гроссманом [*Grossman, 1972*].

дельным супружеским парам является равновесной, если все, кто в результате этого "сортировочного" процесса так и не заключил между собой брак, не могли бы, сделав это, улучшить положение друг друга.

И в этом случае из экономического подхода вытекают многочисленные поведенческие следствия. Например, он подразумевает, что существует тенденция к вступлению в брак людей, близких по коэффициенту интеллектуальности, уровню образования, цвету кожи, социальному происхождению, росту и многим другим переменным, но различающихся по ставкам заработной платы и некоторым иным показателям. Вывод, касающийся того, что мужчины с относительно высокими ставками заработной платы женятся на женщинах с относительно низкими ставками заработной платы (при условии неизменности всех остальных переменных), у многих вызывает удивление, но, как кажется, согласуется с имеющимися данными, если внести в них поправку на большую долю замужних, но не работающих женщин [*Becker, 1973*]. Из экономического подхода следует также, что лица с более высокими доходами вступают в брак более молодыми и разводятся реже, чем остальные, что согласуется с доступными нам данными [см.: *Keeley, 1977*], но противоречит расхожему мнению. Отсюда же, кроме того, вытекает, что рост относительных заработков жен повышает вероятность расторжения браков, чем частично объясняется бóльшая частота разводов среди черных семей по сравнению с белыми.

В соответствии с гейзенберговским принципом неопределенности изучаемые физиками феномены невозможно наблюдать в "естественном" состоянии, потому что наблюдение изменяет сами эти феномены. Еще более жесткий принцип формулировался применительно к ученым-обществоведам, поскольку они являются не только исследователями, но и участниками социальных процессов и, значит, как предполагалось, не способны к объективности в своих наблюдениях. Экономический подход занимает иную, но отдаленно в чем-то сходную позицию, а именно: люди решают посвятить себя научной или какой-либо другой интеллектуальной или творческой деятельности только тогда, когда они могут ожидать от этого выгод — как денежных, так и психологических, — превосходящих то, на что они могли бы рассчитывать в иных профессиях. Поскольку этот критерий остается в силе и при выборе более заурядных профессий, нет никаких

причин, почему интеллектуалы должны проявлять меньшую озабоченность своим вознаграждением, больше радеть о благе общества и быть "от природы" честнее, чем все остальные[16].

Из экономического подхода, следовательно, вытекает, что возросший спрос избирателей или различных групп со специальными интересами на те или иные интеллектуальные доводы и заключения будет стимулировать рост их предложения, если основываться на упомянутой выше теореме о действии повышения цен на объем предложения. Точно так же, если приток средств из благотворительных или правительственных фондов направляется на изучение каких-то, пусть даже самых нелепых проблем, от заявок на их исследование не будет отбоя. То, что экономический подход считает нормальной реакцией предложения на изменения в спросе, другие, когда дело касается науки и искусства, могут именовать интеллектуальной или творческой "проституцией". Быть может, это и так, однако попытки провести четкую грань между рынком интеллектуальных и художественных услуг и рынком "обычных" товаров оборачивались непоследовательностью и путаницей [см.: *Director, 1964; Coase, 1974*].

Экономический подход следует посылке, что преступная деятельность — такая же профессия, которой люди посвящают полное или неполное рабочее время, как и столярное дело, инженерия или преподавание. Люди решают стать преступниками по тем же соображениям, по каким другие становятся столярами или учителями, а именно потому, что они ожидают, что "прибыль" от решения стать преступником — приведенная ценность всей суммы разностей между выгодами и издержками, как неденежными, так и денежными — будет превосходить "прибыль" от занятия иными профессиями. Рост выгод или сокращение издержек преступной деятельности увеличивают число людей, становящихся преступниками, повышая по сравнению с другими профессиями "прибыль" от правонарушений.

Таким образом, этот подход предполагает, что уголовные преступления, вроде краж или грабежей, совершаются в основном менее

[16] Этот пример заимствован у Стиглера [*Stigler, 1976*]. См. также обсуждение системы вознаграждения в науке и связанные с этим проблемы у Мертона [*Merton, 1973, особенно ch. 4*].

состоятельными людьми не вследствие аномии* или отчуждения, а из-за недостатка общего образования и профессиональной подготовки, что уменьшает для них "прибыль" от занятия легальными видами деятельности. Подобным же образом безработица в легальном секторе увеличивает число преступлений против собственности [см.: *Ehrlich, 1973*] не потому, что она пробуждает в людях тревожность и жестокость, а потому, что она сокращает "прибыль" от легальных профессий. Число и тяжесть преступлений среди женщин возросли по сравнению с аналогичными показателями среди мужчин [см.: *Bartel, 1976*] потому, что им стало "прибыльнее" участвовать в рыночных видах деятельности, включая и преступную [см.: *Mincer, 1963a*].

Наиболее спорный вывод из экономического подхода к анализу преступности состоит в том, что наказания "делают свое дело", т.е. повышение вероятности поимки преступников и последующего их наказания сокращает уровень преступности, потому что доходы от нее становятся меньше. Если преступники правильно предвидят вероятность и тяжесть наказаний, то высокий уровень рецидивизма нисколько не удивителен и по нему нельзя судить о провале карательной системы, точно так же, как по доходу от столярного дела при высокой доле безработных или получивших производственные травмы столяров нельзя заключать, что масштабы безработицы или производственного травматизма среди столяров никак не влияют на их численность. Продолжая аналогию, можно сказать, что программы реабилитации преступников в целом потерпели неудачу по той же причине, что и программы переподготовки в легальном секторе: если люди избирали свои профессии, в том числе и криминальные, обдуманно, на их решения не могут сильно повлиять ни проповеди, ни незначительные изменения в перспективах занятости по другим профессиям [см.: *Martinson, 1974*].

Наказания сдерживают как преступления "страсти"[17] вроде изнасилования или терроризма [см.: *Landes, 1977*], так и экономические преступления, вроде растрат и ограблений банков [*Ozenne, 1974*].

* Аномия — термин, введенный Э. Дюркгеймом и впоследствии прочно вошедший в социологическую теорию. Обозначает такое состояние общества, при котором социальные нормы и предписания утрачивают значимость и широкое распространение получают различные формы отклоняющегося (преступления) или саморазрушительного (суицида) поведения. — *Прим. ред.*

[17] Даже страсти поддаются исчислению (см. в сноске 13 высказывание Бентама).

Помимо всего прочего, этот вывод ставит под сомнение ссылки на вменяемость или невменяемость, наличие или отсутствие умысла и другие разграничения, используемые при ведении следствия и вынесении судебных приговоров преступникам. Экономический подход означает, например, что смертные приговоры должны способствовать большему сокращению числа убийств, чем те наказания за это преступление, которые применяются сейчас в Соединенных Штатах и многих других странах Запада [см.: *Ehrlich, 1975, 1977; Report of the Panel on Research, 1977*].

Я не утверждаю, что экономический подход используется всеми экономистами при изучении всех аспектов человеческого поведения или хотя бы большинством экономистов при изучении основной его части. В самом деле, многие экономисты не могут устоять перед искушением и прячут свой собственный недостаток понимания за разглагольствованиями об иррациональности поведения, неискоренимом невежестве, глупости, сдвигах *ad hoc* в системе ценностей и тому подобном, что под видом взвешенной позиции означает просто-напросто признание своего поражения. Например, когда владельцы бродвейских театров назначают такие цены, при которых зрителям приходится подолгу ждать возможности купить билеты, начинаются разговоры о том, что владельцы театров будто не имеют представления о максимизирующей прибыль структуре цен, а не о том, что исследователь не имеет представления, каким образом существующие цены способствуют максимизации прибыли. Когда лишь какая-то незначительная часть вариации в заработках поддается объяснению, то необъясненный остаток начинают приписывать действию удачи или случая[18], а не неведению исследователя или его неспособности оценить дополнительные систематические факторы. Угольная промышленность объявляется неэффективной, потому что это следует из каких-то расчетов издержек и объемов выпуска в ней [см.: *Henderson, 1958*], хотя не менее правдоподобной альтернативной гипотезой было бы допущение, что сами расчеты содержат серьезные ошибки.

[18] Наиболее яркий пример являет собой Дженкс [*Jencks, 1972*]. Он чудовищно недооценивает даже ту долю вариации в заработках, которая поддается объяснению, поскольку игнорирует важные выводы, полученные в исследовании Минцера и др. [см. особенно: *Mincer, 1974*].

Войны, как полагают, развязывают безумцы, и вообще поведением в сфере политики руководят глупость и невежество. Напомним хотя бы высказывание Кейнса о "безумцах, стоящих у власти, которые слушают голоса с неба" [*Кейнс, 1978, с. 458*]. И хотя Адам Смит, основоположник экономического подхода, истолковывал некоторые законы и установления тем же самым образом, что и рыночное поведение, даже он без долгих размышлений неуклюже расправлялся с другими законами и установлениями как с порождениями глупости и невежества[19].

В экономической литературе нет недостатка в ссылках на сдвиги в шкале предпочтений, вводимых для удобства *ad hoc*, чтобы объяснить поведение, которое ставит исследователя в тупик. Образование, как считают, изменяет структуру предпочтений (чего бы они ни касались — разного рода товаров и услуг, кандидатов на выборах или желательного размера семьи), а не уровень реальных доходов или относительные издержки при различных вариантах выбора[20]. Бизнесмены, как принято думать, начинают вещать о социальной ответственности бизнеса потому, что на их установки влияет публичное обсуждение этих вопросов, а не потому, что вся эта словесная шелуха необходима им для максимизации прибылей, если принять во внимание господствующий в обществе климат государственного интервенционизма. Или еще пример: утверждают, будто бы рекламодатели наживаются на податливости потребительских предпочтений, однако при этом не делается никаких попыток объяснить, почему, скажем, реклама распространена в одних отраслях гораздо шире, чем в других, почему ее значение в той или иной отрасли со временем меняется и почему к ней прибегают как в высококонкурентных, так и в монополизированных отраслях[21].

[19] См. [*Stigler, 1971*]. Смит не объясняет, почему невежество властвует при принятии одних законов и бездействует при принятии других.

[20] Интерпретация воздействия образования на потребление исключительно в терминах эффекта цен и эффекта дохода предложена Т. Майклом [*Michael, 1972*].

[21] Анализ рекламы, согласующийся с предпосылкой стабильности предпочтений и предполагающий, что реклама может быть даже важнее для конкурентных отраслей, чем для монополизированных, см. в нашей со Стиглером совместной работе "De gustibus non est disputandum" [*наст. изд., разд. 14*]. Полезное обсуждение проблемы рекламы, которое также обходится без сдвигов *ad hoc* в структуре предпочтений, содержится в работе П. Нельсона [*Nelson, 1975*].

То, что для экономистов, номинально приверженных экономическому подходу, является искусом, естественно, превращается в непреодолимый соблазн для тех, кто не знаком ни с этим подходом, ни с научными разработками в области социологии, психологии или антропологии. С изобретательностью, достойной лучшего применения, любое мыслимое поведение приписывается власти невежества и иррациональности, частым необъяснимым сдвигам в системе ценностей, обычаям и традициям, неизвестно как действующим социальным нормам или категориям "*ego*" и "*id*"*.

Я не собираюсь утверждать, что такие понятия, как "*ego*" и "*id*", или социальные нормы лишены научного содержания. Мне хотелось бы только заметить, что они наравне со многими понятиями из экономической литературы выступают орудиями искушения и ведут к бесплодным объяснениям человеческого поведения *ad hoc*. Можно, к примеру, ничтоже сумняшеся, доказывать одновременно и что резкое повышение рождаемости в конце 1940-х — начале 1950-х гг. было обусловлено возобновившимся желанием иметь большие семьи, и что длительное падение рождаемости, начавшееся буквально несколько лет спустя, было связано с нежеланием стеснять себя большим числом детей. Или утверждать, будто жители развивающихся стран слепо копируют "ответственное" отношение ко времени, присущее американцам, тогда как намного плодотворнее объяснять распространившееся среди них стремление экономить время его возросшей экономической ценностью [см.: *наст. изд., разд. 4*]. Высказываются и соображения более общего порядка, согласно которым традиции и обычаи станут исчезать в развивающихся странах, потому что молодежь там совращена американским образом жизни; при этом не обращается внимание на то, что обычаи и традиции крайне полезны в относительно стабильной среде, но часто превращаются в помеху в динамичном мире, особенно для молодежи [см.: *наст. изд., разд. 14*].

Даже те, кто убежден, что экономический подход приложим к любым формам человеческого поведения, признают, что многие неэкономические факторы также имеют важное значение. Очевидно,

* "Я" и "Оно" категории психоанализа, введенные З. Фрейдом. — *Прим. ред.*

что математические, химические, физические и биологические законы оказывают огромное влияние на человеческое поведение, воздействуя на структуру предпочтений и производственные возможности. То, что человеческое тело подвержено старению; что коэффициент прироста населения равен коэффициенту рождаемости плюс коэффициент миграции минус коэффициент смертности; что дети интеллектуально более одаренных родителей обладают лучшими умственными способностями, чем дети интеллектуально менее одаренных родителей; что люди должны дышать, чтобы жить; что гибридные сорта растений приносят один урожай при одних внешних условиях и совсем другой при других; что месторождения золота и нефти расположены лишь в определенных частях земного шара и эти полезные ископаемые не могут делаться из древесины; или что конвейерная линия действует по определенным физическим законам, — все это и многое другое влияет и на процесс выбора, и на производство людей и вещей, и на эволюцию общества.

Однако признавать это — не то же самое, что заявлять о "неэкономическом" характере, скажем, коэффициентов рождаемости, миграции и смертности или скорости распространения гибридных сортов сельскохозяйственных культур на том основании, что экономический подход не в состоянии дать им объяснение. На самом же деле ценные выводы о численности детей в различных семьях были получены исходя из допущения, что семьи стремятся к максимизации полезности при стабильной структуре предпочтений и при ограничениях, которые задаются ценами и наличными ресурсами, хотя при этом и признавалось, что цены и объем ресурсов в определенной мере зависят от сроков достижения детородного возраста и прочих неэкономических переменных [см.: *Becker, 1960*; *Becker, Lewis, 1973*; *Economics of the Family, 1974*]. Подобным же образом выяснилось, что темп распространения гибридных сортов кукурузы в различных районах Соединенных Штатов получает вполне удовлетворительное объяснение исходя из предпосылки максимизации прибыли фермерами: новые гибридные сорта были выгоднее и поэтому осваивались раньше в районах с более благоприятными погодными, почвенными и прочими естественными условиями [*Griliches, 1957*].

Учет многообразных неэкономических переменных столь же необходим для объяснения человеческого поведения, как и использование достижений социологии, психологии, социобиологии, истории, антропологии, политологии, правоведения и других дисциплин. Хотя я утверждаю, что экономический подход дает продуктивную схему для понимания всего человеческого поведения в целом, я не хочу умалять вклад других наук и тем более полагать, что вклад, вносимый экономистами, важнее всех остальных. К примеру, предпочтения, которые принимаются как данные и предполагаются стабильными в экономическом подходе, анализируются социологией, психологией и наиболее, на мой взгляд, успешно — социобиологией [см.: *Wilson, 1975*]. Как предпочтения стали такими, какими мы видим их сейчас? Как протекала их, скорее всего, медленная эволюция во времени? Эти вопросы имеют прямое отношение к предсказанию и объяснению человеческого поведения. Ценность иных научных дисциплин не умаляется даже полным и восторженным принятием экономического подхода.

В то же время мне не хотелось бы смягчать выводов, вытекающих из моих рассуждений, только ради того, чтобы обеспечить им быстрейший и более благосклонный прием. Я заявляю, что экономический подход предлагает плодотворную унифицирующую схему для понимания всего человеческого поведения, хотя, конечно, и признаю, что многие его формы не получили пока объяснения и что учет неэкономических переменных, а также использование приемов анализа и достижений иных дисциплин способствуют лучшему пониманию человеческого поведения. Всеобъемлющим является именно экономический подход, хотя некоторые важные понятия и приемы анализа разрабатываются и будут разрабатываться другими научными дисциплинами.

Главный смысл моих рассуждений заключается в том, что человеческое поведение не следует разбивать на какие-то отдельные отсеки, в одном из которых оно носит максимизирующий характер, в другом — нет, в одном мотивируется стабильными предпочтениями, в другом — неустойчивыми, в одном приводит к накоплению оптимального объема информации, в другом — не приводит. Можно скорее полагать, что все человеческое поведение характеризуется тем,

что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков. Если мои рассуждения верны, то экономический подход дает целостную схему для понимания человеческого поведения, к выработке которой издавна, но безуспешно стремились и Бентам, и Маркс, и многие другие.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

- воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки
- человеческий капитал и личное распределение доходов: аналитический подход
- теория распределения времени

2

ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА ЗАРАБОТКИ

Первая публикация
Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y.: Columbia University Press for NBER, 1964. Ch. 2

Перевод
Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1980. Ch. 2. P. 29—58. *© 1975 by the Bureau of Economic Research, Inc. All rights reserved. Published 1975. University of Chicago edition 1980*

Первоначально цель настоящего исследования сводилась к оценке денежных норм отдачи среднего и высшего образования в Соединенных Штатах. Для того чтобы поместить эти оценки в соответствующий контекст, был предложен краткий набросок теории вложений в человеческий капитал. Но вскоре мне стало ясно, что одной только переформулировки имеющейся теории недостаточно; хотя по проблеме доходов различных профессиональных и образовательных групп имелись важные пионерные исследования, практически отсутствовали попытки осмысления (если они вообще предпринимались) процесса инвестирования в людей с общей точки зрения и сколько-нибудь полного анализа вытекающих отсюда эмпирических следствий[1]. Тогда я приступил к разработке общей теории инвестиций в человеческий капитал.

[1] Помимо давних работ Смита, Милля и Маршалла см. блестящее исследование (во многом определившее мое понимание проблемы профессионального выбора) М. Фридмена и С. Кузнеца [*Friedman, Kuznets, 1945*]; см. также: [*Clark, 1937; Walsh, 1935; Stigler, Blank, 1957*]. Разумеется, и в последние годы велась большая исследовательская работа, особенно Т. Шульцем (см., в частности: [*Schultz, 1961*]).

В результате оказалось, что этот более общий анализ не просто закрывает брешь в стандартной экономической теории: он дает унифицированное объяснение широкого круга эмпирических феноменов, которые либо ставили исследователей в тупик, либо интерпретировались ими *ad hoc*.

Среди этих явлений можно назвать следующие:

1) заработки обычно повышаются с возрастом, но затухающим темпом; и темп их роста, и степень его замедления положительно связаны с уровнем образования;

2) нормы безработицы отрицательно связаны с уровнем образования;

3) в развивающихся странах фирмы, похоже, проводят в отношении своих рабочих более "патерналистскую" политику, чем в развитых;

4) молодежь чаще меняет место работы и получает более высокое образование и лучшую подготовку на производстве, чем лица пожилого возраста;

5) распределение заработков имеет положительную скошенность, особенно у специалистов и других квалифицированных работников;

6) более одаренные люди достигают более высоких уровней образования и подготовки, чем менее одаренные;

7) разделение труда ограничено размерами рынка;

8) типичный инвестор в человеческий капитал импульсивнее и потому больше подвержен ошибкам, чем типичный инвестор в физический (tangible) капитал.

До чего разнородный и даже вызывающий замешательство перечень! Однако все эти факты, как и многие другие важные эмпирические приложения, следуют из очень простых теоретических аргументов. Наша задача в данной части книги — представить эту аргументацию в обобщенном виде, уделяя особое внимание вытекающим из нее эмпирическим следствиям, правда, с привлечением ограниченного фактического материала для их проверки. Систематический эмпирический анализ будет дан во второй части исследования.

Настоящая глава открывается довольно подробным рассмотрением подготовки на рабочем месте (on-the-job training), за которым следует более сжатое изложение проблем, связанных с образованием, информацией и здоровьем. Подготовка на рабочем месте подвер-

гается столь скрупулезному разбору не потому, что она важнее других форм инвестиций в человеческий капитал (хотя ее значение часто недооценивается), а потому, что на ее примере можно ясно показать характер воздействия человеческого капитала на заработки, занятость и другие экономические переменные. Скажем, сразу же обнажается связь между прямыми и косвенными издержками инвестиций в человеческий капитал и их влиянием на заработки в разном возрасте. Это развернутое обсуждение подготовки на рабочем месте служит отправной точкой для более краткого обзора других форм вложений в человека.

2.1 Подготовка на рабочем месте

В теориях фирмы независимо от того, как сильно различаются они между собой в других отношениях, практически никогда не учитывается воздействие на уровень производительности работника самого производственного процесса. Это не значит, что влияние на производительность собственно процесса производства никем не признавалось, но это признание не получало формального выражения, оно не становилось частью экономического анализа и выводы из него не прослеживались. Я хотел бы обратиться именно к этой проблеме, сделав особый упор на более общих экономических соображениях.

Многие повышают свою производительность, овладевая новыми навыками и совершенствуя уже имеющиеся непосредственно на рабочем месте. Очевидно, будущую производительность можно повысить лишь ценой определенных издержек, так как в противном случае спрос на подготовку был бы безграничен. Ее издержки состоят из потраченного времени и усилий самого обучающегося работника, преподавательской деятельности, осуществляемой другими, а также используемого оборудования и материалов. Эти затраты являются издержками в том смысле, что они могли бы служить для выпуска текущей продукции, вместо того чтобы направляться на увеличение будущего выпуска. Объем расходов и продолжительность подготовки частично зависят от ее типа, поскольку, скажем, на подготовку молодого врача затрачивается больше средств в течение более продолжительного периода, чем на подготовку оператора станков.

Рассмотрим теперь фирму, нанимающую работников на определенный срок (в частном случае он может быть близок к нулю), и допустим пока, что и на рынке товаров, и на рынке труда действует совершенная конкуренция. Если бы никакой подготовки на рабочем месте не проводилось, ставки заработной платы для фирмы были бы величиной данной и не зависели бы от ее действий.

Максимизирующая прибыль фирма окажется в состоянии равновесия, когда предельный продукт будет равен заработной плате, т.е. при равенстве предельной выручки и предельных расходов, что можно записать в виде формулы

$$MP = W, \tag{2-1}$$

где W — заработная плата, или расходы, а MP — предельный продукт, или выручка. Фирмы не будут особенно беспокоиться о взаимосвязи между условиями труда в настоящем и будущем — отчасти потому, что работники нанимаются лишь на один срок, отчасти потому, что заработная плата и предельный продукт в будущие периоды не зависят от текущего поведения фирмы. Правомерно поэтому исходить из допущения о единственности заработной платы и предельного продукта труда каждого работника в любой период времени (при данных затратах прочих ресурсов), которые будут устанавливаться соответственно на уровне рыночной ставки заработной платы и максимального — из всех возможных — уровня производительности труда. Более полный набор равновесных состояний можно выразить уравнением

$$MP_t = W_t, \tag{2-2}$$

где t означало бы t-й период. Состояние равновесия в каждый данный период определялось бы только соотношением потоков в течение этого периода.

Положение меняется, если принять во внимание подготовку на рабочем месте и возникающую отсюда взаимозависимость между настоящими и будущими потоками расходов и поступлений. Подготов-

ка может сократить текущую выручку и увеличить текущие расходы, однако обеспечение подготовки было бы для фирмы рентабельным, если бы это гарантировало достаточное увеличение будущей выручки или сокращение будущих расходов. Расходы в течение каждого периода уже не обязательно были бы равны заработной плате, а выручка — максимальному из возможных предельных продуктов, так что выручка и расходы разных периодов оказались бы взаимосвязаны. Условие равновесия, представленное уравнением (2-2), пришлось бы заменить равенством между *приведенными величинами* расходов и выручки. Если E_t и R_t — расходы и выручка в период t, а i — рыночная норма дисконта, то условие равновесия можно представить в виде

$$\sum_{t=0}^{n-1} \frac{R_t}{(1+i)^{t+1}} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{E_t}{(1+i)^{t+1}}, \qquad (2\text{-}3)$$

где n — число периодов, а R_t и E_t зависят от величины расходов и выручки во все остальные периоды. Условие равновесия из уравнения (2-2) приобрело обобщенный вид, так как если бы для каждого периода предельный продукт был равен заработной плате, то приведенная величина потока предельных продуктов также оказалась бы равна приведенной величине потока заработной платы. Очевидно, однако, что обратное неверно.

Если бы подготовка ограничивалась только начальным периодом, то расходы в течение этого периода были бы равны сумме заработной платы и затрат на подготовку, расходы последующих периодов состояли бы из одной заработной платы, а выручка в течение всех периодов была бы равна соответствующим предельным продуктам. Уравнение (2-3) в таком случае принимает вид:

$$MP_0 + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{MP_t}{(1+i)^t} = W_0 + k + \sum_{t=1}^{n-1} \frac{W_t}{(1+i)^t}, \qquad (2\text{-}4)$$

где k — показатель затрат на подготовку.

Если ввести новую переменную G, где

$$G = \sum_{t=1}^{n-1} \frac{MP_t - W_t}{(1+i)^t}, \qquad (2\text{-}5)$$

то уравнение (2-4) принимает вид

$$MP_0 + G = W_0 + k. \qquad (2\text{-}6)$$

Так как k относится только к прямым затратам на подготовку, он не полностью отражает все связанные с ней издержки, потому что не учитывает времени, которое затрачивается работниками на свою подготовку и которое могло бы использоваться на производство текущей продукции. Разность между тем, что могло бы быть произведено (MP_0'), и тем, что произведено фактически (MP_0), представляет собой альтернативную стоимость (opportunity cost) времени, которое ушло на подготовку. Если обозначить через C сумму альтернативных издержек и прямых затрат на подготовку, то уравнение (2-6) примет вид

$$MP_0' + G = W_0 + C. \qquad (2\text{-}7)$$

Переменная G — превышение будущих поступлений над будущими расходами — является мерой отдачи от подготовки для осуществляющей ее фирмы и, следовательно, разность между G и C представляет собой разность между издержками подготовки и отдачей (доходом) от нее. Уравнение (2-7) показывает, что в начальный период предельный продукт будет равен заработной плате только в том случае, если отдача равна издержкам ($G = C$), и что он окажется больше или меньше заработной платы при отдаче меньшей или большей, чем издержки. Те, кто знаком с теорией капитала, могли бы возразить, что такое обобщение простейшего равенства между предельным продуктом и заработной платой надумано, поскольку для достижения полного равновесия необходимо равенство между отдачей от инвестиций (в данном случае — производимых на рабочем месте) и издержками. Если этим предполагается равенство G и C, то предельный продукт должен быть равен заработной плате в начальный период. О равенстве между отдачей от инвестиций и их издержками можно было бы сказать многое, но из него не следует, что G должно быть равно C или что предельный продукт должен быть равен заработной плате. Как будет показано ниже, необходимо осторожно применять это условие к инвестициям в подготовку на рабочем месте.

Наша трактовка подготовки на рабочем месте привела к некоторым общим заключениям (выраженным в уравнениях (2-3) и (2-7)), имеющим широкую применимость. Однако их конкретизация требует более определенных дополнительных предпосылок. В последующих разделах мы рассмотрим два вида подготовки на рабочем месте — общую и специальную.

2.1.1
Общая подготовка

Общая подготовка способна приносить пользу во многих фирмах, а не только там, где она была получена: например, механик, прошедший курс обучения в армии, обнаруживает, что его навыки обладают ценностью для сталелитейной или авиационной отраслей, а навыки врача, стажировавшегося в какой-либо больнице, представляют интерес и для других больниц. Вероятно, в большинстве случаев подготовка на рабочем месте имеет целью повышение будущей производительности работников именно на той фирме, где она предоставлялась, однако общая подготовка увеличивает предельный продукт их труда и для множества других фирм. Поскольку на конкурентном рынке труда ставки заработной платы, уплачиваемые любой фирмой, определяются предельной производительностью в других фирмах, будущая заработная плата, как и будущий предельный продукт, будут, конечно, возрастать в результате общей подготовки и в тех фирмах, которые ее предоставляли. Они могли бы получать часть отдачи от этой подготовки, но только в том случае, если бы предельная производительность увеличивалась в них больше, чем заработная плата. "Полностью" общая подготовка, однако, была бы одинаково полезной для многих фирм, и предельный продукт возрастал бы для всех них в равной степени. Следовательно, ставки заработной платы повышались бы ровно на столько же, на сколько и предельная производительность, так что проводившие подготовку фирмы не получали бы от этого никакой отдачи.

Отчего же тогда рациональные фирмы на конкурентном рынке труда предоставляют общую подготовку, если вся отдача от нее достается не им? Ответ прост: они станут предоставлять такую подготовку при единственном условии — если они вообще не будут участвовать в оплате ее издержек. Лица, получающие общую подготовку, будут готовы платить за нее, поскольку она повышает их будущую заработную плату. Следовательно, именно они, а не фирмы, будут нести издержки по общей подготовке и именно им будет доставаться отдача от нее[2].

[2] Можно спросить, почему общая подготовка вообще предоставляется, если фирмы ничего от нее не имеют? Дело в том, что у них появляется стимул идти на это, когда цена спроса подготовки оказывается по меньшей мере такой же, как и цена предложения (т.е. равной издер-

Эти и другие особенности общей подготовки можно выразить формально с помощью уравнения (2-7). Так как заработная плата и предельный продукт увеличиваются в одинаковой мере, MP_t должен быть равен W_t для любого $t = 1, ..., n-1$ и поэтому

$$G = \sum_{t=1}^{n-1} \frac{MP_t - W_t}{(1+i)^t} = 0. \qquad (2\text{-}8)$$

Уравнение (2-7) приводится к

$$MP_0' = W_0 + C, \qquad (2\text{-}9)$$

или

$$W_0 = MP_0' - C. \qquad (2\text{-}10)$$

Для фактического предельного продукта

$$MP_0 = W_0 + k, \qquad (2\text{-}9')$$

или

$$W_0 = MP_0 - k. \qquad (2\text{-}10')$$

Заработная плата обучающихся окажется не равной их потенциальной предельной производительности, а будет меньше на всю сумму издержек подготовки. Другими словами, работники будут платить за общую подготовку, получая заработную плату ниже ее текущего (возможного) уровня. Из уравнения (2-10) вытекает немало других следствий, и в этом разделе мы проанализируем важнейшие из них.

Можно было бы утверждать, что фактически "чистый" предельный продукт, получаемый при вычитании издержек подготовки из "валового" предельного продукта, должен быть равен заработной плате даже для самих обучающихся. Подобное определение чистого продукта формально спасало бы равенство предельного продукта и заработной платы для данного случая, но не для всех, как будет показано ниже. Более того, независимо от принятой интерпретации издержки подготовки следует учитывать при любом анализе соотношения между заработной платой и производительностью.

жкам подготовки). Работники, в свою очередь, предпочитают получать ее на работе, а не в специализированных фирмах (учебных заведениях), когда подготовка и работа комплементарны по отношению друг к другу.

Работники платят за общую подготовку, получая заработную плату ниже, чем они могли бы иметь где-либо в другом месте. "Заработки" в период подготовки выступают как разность между доходами, или потоками (потенциальным предельным продуктом), и капиталом, или запасами (издержками подготовки), так что счета по капиталу и по прибылям и убыткам оказываются тесно взаимосвязаны, и изменения по каждому будут отражаться на заработной плате. Другими словами, заработки лиц, получающих подготовку на рабочем месте, должны быть очищены от инвестиционных издержек, если придерживаться принятого в настоящей работе определения *чистых* заработков, согласно которому все инвестиционные издержки подлежат вычету из "валовых" заработков. Таким образом, наш отход (вытекающий из подобного определения заработков) от обычных правил бухгалтерского учета для операций с материальными средствами, когда счета по капиталу и по прибылям и убыткам оказываются разделенными (с тем чтобы *ipso facto*[3] не допустить воздействия операций по капитальным счетам на итоговую часть баланса), не является произвольным. Такое решение объясняется фундаментальными различиями в способах списания физического и человеческого капитала. Все дело, конечно, в глубоко укоренившемся нежелании трактовать людей как капитал и вытекающей отсюда тенденции считать доходом (earnings) все поступления в виде заработной платы.

Переплетение счетов по капиталу и по прибылям и убыткам могло бы приводить к тому, что регистрируемые "доходы" обучающихся оказывались бы крайне низкими или даже отрицательными, хотя их долговременные или пожизненные заработки могли бы намного превосходить средний уровень. Поскольку основная часть молодежи получает какую-то подготовку и поскольку обучающиеся имеют, как правило, более низкие текущие и более высокие будущие заработки по сравнению с теми, кто подготовку не получает, у текущих заработков

[3] Конечно, переход от одних активов к другим, имеющим неодинаковую эффективность, будет отражаться на счете прибылей и убытков для материальных средств даже при существующей практике бухгалтерского учета.

молодых мужчин[4] корреляция с уровнем текущего потребления может быть не только слабее, чем у их же долговременных заработков, но даже знаки могут оказываться в первом и во втором случаях противоположными[5].

Не так давно под сомнение было поставлено часто встречающееся утверждение об отсутствии в счете прибылей и убытков амортизационных отчислений для человеческого капитала [см.: *Christ, 1957, p. 352; Hamburger, 1955*]. Амортизационные отчисления вычитаются из заработков, по крайней мере в случае подготовки на рабочем месте, поскольку ее стоимость полностью "списывается" в течение периода подготовки. Амортизация физического капитала никогда не осуществляется одним махом, а "списывается", или начисляется, в течение срока, примерно соответствующего продолжительности его экономической жизни. Следовательно, человеческий и физический капитал различаются, по-видимому, скорее распределением амортизационных отчислений во времени, а не их наличием или отсутствием[6], так что именно воздействие ускоренного "списания" человеческого капитала на трудовые доходы и следовало бы подчеркивать и изучать.

Это обстоятельство можно выразить иначе и в более строгой форме. В идеальном случае амортизация капитального актива в течение любого периода была бы равна изменению в его ценности за это время. В частности, если бы ценность повышалась, из дохода, получаемого от этого актива, следовало бы вычитать отрицательную (или

[4] Выражение "молодые мужчины", а не молодые семьи используется потому, что, как показал Дж. Минцер [см.: *Mincer, 1963a*], участие в рабочей силе жены положительно связано с разностью между долговременным и текущим доходами мужа. Участие женщин в рабочей силе, таким образом, делает корреляцию между текущим доходом семьи и долговременным доходом мужа более сильной, чем между текущим и долговременным доходами мужа.

[5] Расхождение в знаках невозможно во фридменовской теории потребительского поведения, потому что в ней предполагается, что по крайней мере в общем случае между краткосрочным и долговременным (т.е. перманентным) доходами корреляция отсутствует [см.: *Friedman, 1957*]; я же допускаю, что у молодежи между этими переменными может быть отрицательная корреляция.

[6] Р. Гуд доказывает, что получившие образование должны были бы вычитать из дохода амортизационные отчисления в размере платы за обучение [см.: *Goode, 1962*]. Но очевидно, что такие вычеты не требуются для затрат на подготовку на рабочем месте, а также, как будет показано ниже, для косвенных затрат на образование. На самом деле можно говорить скорее об обратном, о том, что для таких инвестиций допускается слишком большая или слишком быстрая амортизация.

прибавлять положительную) сумму амортизации. Поскольку издержки подготовки вычитались бы из заработков в период ее проведения, экономическая "ценность" получающего ее человека сначала возрастала бы и лишь впоследствии начинала бы падать. Другими словами, первоначально пришлось бы вычитать отрицательные, а не положительные амортизационные отчисления[7].

Подготовка оказывает серьезное влияние на характер взаимосвязи между заработками и возрастом. Предположим, что не прошедшие подготовку лица получают постоянный заработок независимо от возраста, как это показывает горизонтальная прямая *UU* на рис. 2.1. Проходящие подготовку лица будут иметь более низкие заработки в течение периода подготовки, потому что в это время они осуществляют ее оплату, и более высокие заработки в старших возрастах за счет получаемого тогда дохода от подготовки. Совместное действие этих факторов — платы за подготовку и получения от нее отдачи — будет вести к тому, что кривая изменения заработков с возрастом у прошедших подготовку (кривая *TT* на графике) окажется круче по сравнению с кривой тех, кто ее не проходил. Различие будет тем сильнее, чем больше издержки инвестирования и их отдача.

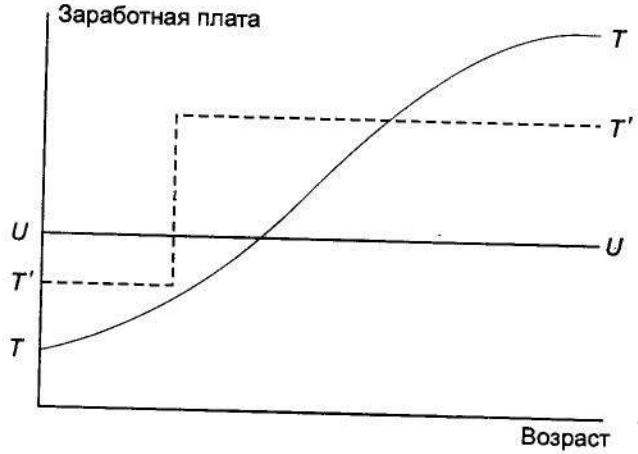


Рис. 2.1. Взаимосвязь заработков и возраста

[7] См. [*Becker, 1983, ch. VII, section 2*], где приводятся некоторые эмпирические оценки "амортизации" человеческого капитала.

Благодаря подготовке эта кривая становится не только более крутой (как видно на рис. 2.1), но и более вогнутой; говоря иначе, темп прироста заработков в молодые годы оказывается сильнее, чем в пожилые. Возьмем крайний случай и предположим, что подготовка повышает уровень предельной производительности, но никак не отражается на наклоне кривой, так что предельная производительность тех, кто получил подготовку, также не меняется с возрастом. Если заработки равны предельному продукту, то *TT* окажется параллельна *UU* и просто будет лежать выше нее без какого-либо наклона или вогнутости. Однако, так как в период подготовки заработки проходящих ее лиц будут меньше их предельной производительности, а впоследствии равны ей, они резко подскочат в момент завершения подготовки, а затем будут оставаться неизменными (как показано пунктирной линией *T′T′* на графике), что придаст вогнутость всей кривой в целом. В этом крайнем случае возникает исключительно высокая степень вогнутости (как у кривой *TT*); в менее экстремальных случаях и вогнутость будет более сглаженной, хотя принцип остается тем же.

Потерянные заработки составляют важный, хотя и неучтенный, элемент издержек подавляющей части инвестиций в человеческий капитал и они должны учитываться наравне с прямыми затратами. Для работников, получающих подготовку на рабочем месте, *все* издержки выглядят как потерянные заработки (другими словами, издержки принимают форму более низких заработков, чем те, что можно было бы получать где-то в другом месте), хотя на самом деле значительную часть издержек могут составлять прямые затраты *C*. Произвольность деления издержек на прямые и косвенные и преимущества их трактовки в качестве единого целого[8] можно показать на примере различий между формальным образованием и подготовкой на рабочем месте. Когда речь идет о формальном образовании, обычно принимают во

[8] Эквивалентность между косвенными и прямыми издержками имеет силу как для потребительских, так и для инвестиционных решений. В моей работе "Теория распределения времени" [*Becker, 1964*], с учетом и прямых, и косвенных потребительских расходов анализируются такие проблемы, как выбор между работой и внерыночной деятельностью, оценка эластичности спроса по цене и доходу, экономическая функция очередей и некоторые другие. Сокращенная ее версия под тем же названием была опубликована в сентябре 1965 г. в "Economic Journal" [см. *наст. изд., разд. 4*].

внимание только прямые издержки, несмотря на то что нередко (как в случае обучения в колледже) весомую долю могут составлять альтернативные издержки. А когда дело касается подготовки на рабочем месте, акцент смещается, и все издержки начинают сводиться к потерянным заработкам, даже когда прямые расходы весьма велики.

Максимизирующие прибыль фирмы, действующие на конкурентном рынке труда, не станут оплачивать стоимость общей подготовки, а прошедшим ее лицам они будут платить рыночную заработную плату. Ведь если бы фирмы участвовали в оплате подготовки, то от желающих получить ее не было бы отбоя, добровольные увольнения в период прохождения подготовки были бы редки, а издержки на рабочую силу относительно высоки. Напротив, фирмы, отказывающиеся выплачивать получившим подготовку лицам рыночную заработную плату, испытывали бы трудности с удовлетворением своих потребностей в квалифицированной рабочей силе и уровень прибыльности был бы у них ниже, чем у других. Наконец, фирмы, которые и оплачивали бы подготовку, и предлагали бы подготовленному персоналу заработную плату ниже рыночной, находились бы в наихудшем положении, поскольку они привлекали бы слишком много желающих пройти подготовку и слишком мало прошедших ее.

Эти принципы были ясно осознаны в последние несколько лет, когда возникла проблема найма военного персонала. Армия предлагает подготовку по широкому кругу специальностей, которые высоко ценятся и в гражданском секторе. Подготовка ведется в течение части или даже всего срока действия первого контракта и может использоваться на протяжении оставшейся части этого срока, а также, по счастью, и всех последующих периодов. Этот оптимизм омрачается, однако, тем фактом, что вероятность перезаключения контракта на новый срок отрицательно связана с объемом подготовки гражданского назначения, полученной в армии[9]. Лица с такой квалификацией

[9] См.: Manpower Management and Compensation: Report of the Cordiner Committee. Washington, 1957. Vol. I. Ch. 3 и опубликованные там же материалы дискуссии. Армейские власти хотели бы не просто преодолеть эту отрицательную взаимосвязь, но и добиться положительной, поскольку онн производят чрезвычайно крупные вложения в подготовку высококвалифицированного персонала. См. также блестящую работу [*Smith, 1964*].

покидают армию быстрее, потому что их заработная плата может быть намного более высокой в гражданском секторе. Для получающих подготовку чистая заработная плата в армии выше, чем в гражданских отраслях, потому что издержки подготовки покрываются в основном самим военным ведомством. Неудивительно поэтому, что желающих поступить на требующие определенной квалификации должности в армию на один срок найти гораздо легче, чем желающих остаться на сверхсрочной службе.

Армия — яркий пример организации, которая в одно и то же время оплачивает часть издержек подготовки и не платит квалифицированному персоналу рыночную заработную плату. Поэтому она имеет широкий доступ к "учащимся" и большие потери "выпускников". Действительно, ее выпускники составляют преобладающую часть предложения рабочей силы по некоторым гражданским специальностям. Например, свыше 90% пилотов коммерческих авиалиний в Соединенных Штатах получили основную подготовку в вооруженных силах. Армия, конечно, не является коммерческой организацией, ориентированной на подсчеты прибылей и убытков, и потому не испытывает особых трудностей с выживанием и даже процветает.

Что можно сказать по поводу традиционного аргумента о том, что на конкурентном рынке труда у фирм нет стимулов к предоставлению производственной подготовки, так как получившие ее работники будут переманиваться другими фирмами? Предполагается, что фирмы, ведущие подготовку, оказываются источником внешней экономии для других фирм, потому что те могут использовать подготовленную рабочую силу, не неся никаких издержек по ее обучению. Часто проводится аналогия с НИОКР, поскольку фирма, осуществляющая какие-то разработки, которые нельзя запатентовать или сохранить в тайне, оказывается источником внешней экономии для своих конкурентов. Этот аргумент и сопутствующая ему аналогия оказались бы справедливы лишь в том случае, если бы фирмы были вынуждены оплачивать издержки подготовки, потому что тогда они страдали бы от "потери капитала" всякий раз, когда подготовленного работника переманивали бы другие. Но фирмы могут переклады-

вать издержки подготовки на самих работников, и у них есть стимул поступать так, когда они сталкиваются с конкуренцией за предоставляемые ими услуги[10].

Различие между инвестициями в подготовку и в НИОКР можно выразить очень просто. Без патентов или сохранения секретности фирмы в конкурентных отраслях будут испытывать трудности с установлением прав собственности на нововведения, а в использовании этих нововведений всеми желающими не будет ничего бесчестного. Патентная система имеет целью определить права таким образом, чтобы создать стимулы для инвестирования в НИОКР. В противоположность этому права собственности на квалификацию устанавливаются автоматически, ибо ее нельзя использовать без разрешения того, кто ею владеет. Права собственности работника на свою квалификацию служат для него стимулом для инвестиций в подготовку, побуждая соглашаться с сокращением заработной платы в период подготовки. Поэтому аналогия с нововведениями, не являющимися ничьей собственностью, только затемняет дело.

2.1.2 Специальная подготовка

Полностью общая подготовка в одинаковой степени повышает предельную производительность работников как в фирмах, предоставляющих такую подготовку, так и во всех остальных. Но очевидно, что

[10] Иногда предполагаемая внешняя экономия, связанная с подготовкой на рабочем месте, рассматривается как составная часть аргумента о "молодых отраслях" — аргумента в защиту протекционизма [см.: *Black, 1959*]. Из нашего анализа, однако, следует, что трудности, которые, как ожидается, преодолеваются введением тарифов, должны вернуться обратно в форме трудностей, с которыми будут сталкиваться работники при финансировании вложений в самих себя: имеются в виду неполнота информации и ограничения на рынке капитала, которые в равной мере влияют на вложения и в образование, и в здоровье, и в подготовку на рабочем месте. Протекционизм будет приводить к тому же результату, что и формирование внутренних монополий, а именно — к превращению общего капитала в специфический, так что у фирм появятся стимулы к оплате подготовки (см. ниже замечания о специальной подготовке и подразд. 2.4). По-видимому, куда более эффективным решением было бы непосредственное усовершенствование рынка капитала путем страхования займов, предоставления субсидий, распространения информации и т.д.

какие-то типы подготовки по-разному влияют на производительность в тех и других фирмах. Подготовку, которая в фирмах, предоставляющих ее, повышает производительность в большей мере, можно назвать специальной. Полностью специальной можно считать подготовку, никак не отражающуюся на тех производственных характеристиках работников, которые могли бы иметь ценность для других фирм. Основную часть подготовки на рабочем месте нельзя считать ни полностью общей, ни полностью специальной, но если она больше повышает производительность в предоставляющих ее фирмах, то такая подготовка подпадает под определение специальной. Остальная часть связана с повышением производительности и в других фирмах и потому подпадает под определение общей подготовки. Прежде чем приступить к формальному анализу, приведем несколько примеров, характеризующих масштабы специальной подготовки.

Некоторые виды подготовки, представляемой в армии, чрезвычайно полезны, как было отмечено, и в гражданском секторе, но другие обладают ничтожной ценностью с точки зрения гражданских отраслей, скажем, такие, как подготовка астронавтов, летчиков-истребителей, специалистов по наведению ракет. Такая подготовка относится к специальной, потому что повышает производительность на армейской службе, но не за ее пределами (по крайней мере, не в равной степени).

Ресурсы, затрачиваемые фирмами на ознакомление новых работников со своей внутренней организацией[11], и приобретаемые таким образом знания представляют собой один из видов специальной подготовки, потому что производительность в большей мере повышается в самих этих фирмах, чем где-либо еще. Другие категории издержек найма, такие, как оплата услуг агентств занятости, расходы на поиски нового места работы, время, затрачиваемое на интервьюирование, тестирование, наведение справок и канцелярскую деятельность, недостаточны, чтобы составить представление о новых работниках, но все это также инвестиции в человеческий капитал, хотя и не в форме подготовки. Они являются инвестициями, потому что расходы в тече-

[11] Судя по одному выборочному исследованию, формальные курсы ознакомления с предприятием широко распространены, особенно в крупных фирмах [*Clark, Sloan, 1958*].

ние короткого периода оказывают длительное по времени воздействие на производительность; они являются специфическими, потому что производительность повышается прежде всего в фирмах, несущих эти расходы; они относятся к человеческому капиталу, потому что утрачивают ценность, когда работники покидают фирму. В дальнейшем мы будем касаться в основном специальной подготовки, хотя этот анализ приложим ко всем специфическим инвестициям по месту работы.

Даже после того как расходы по найму произведены, фирмы обычно плохо представляют способности и потенциал новых работников. Они стремятся увеличить свою осведомленность разными путями — с помощью тестирования, ротации между подразделениями, методом проб и ошибок и т.д., поскольку лучшая информированность позволяет эффективнее использовать рабочую силу. Расходы на информацию о талантах работников относятся к специфическим инвестициям, если она остается недоступной для других фирм, поскольку тогда производительность увеличивается в несущих эти затраты фирмах больше, чем где-либо еще.

Воздействие вложений в рабочую силу на ее производительность в других фирмах зависит как от особенностей рынка, так и от характера самих инвестиций. Очень мощные монопсонисты могут быть полностью ограждены от конкуренции других фирм, и практически все их инвестиции в рабочую силу будут специфическими. Напротив, фирмы, действующие на высококонкурентном рынке труда, будут сталкиваться с постоянной угрозой переманивания работников, и возможности для специфических инвестиций будут у них уже.

Приведенные примеры относятся к чрезвычайно разнообразным ситуациям, но все они описываются при помощи понятия специфических инвестиций. Попробуем теперь осмыслить их с теоретической точки зрения, чтобы проложить дорогу более общему формальному анализу. К эмпирическим следствиям мы возвратимся позднее, после того как рассмотрим несколько важных выводов, вытекающих из теоретического анализа.

Если подготовка полностью специальная, то заработная плата, на которую может рассчитывать работник в других местах, никак не будет связана с полученной им подготовкой. Тогда вполне можно полагать, что и заработная плата в фирмах, предоставляющих подготов-

ку, также не будет от нее зависеть. В таком случае фирмы будут вынуждены брать на себя издержки подготовки, так как ни один рациональный работник не станет платить за нее, если он не получает от этого никаких выгод. Отдачу от такого рода подготовки в виде более высокой прибыли, обусловленной возросшей производительностью, станут получать фирмы, и подготовка будет предоставляться ими тогда, когда отдача, дисконтированная по соответствующей ставке процента, будет по крайней мере не меньше издержек. Долговременное конкурентное равновесие требует, чтобы приведенная величина отдачи была равна приведенной величине издержек.

Эти соображения можно формализовать с помощью выведенных ранее уравнений. В соответствии с уравнениями (2-5) и (2-7) условие равновесия для фирмы, предоставляющей подготовку на конкурентном рынке, может быть записано как

$$MP_0' + G\left[=\sum_{t=1}^{n-1}\frac{MP_t - W_t}{(1+i)^t}\right] = W_0 + C, \qquad (2\text{-}11)$$

где C — издержки подготовки (проводимой в начальный период), MP_0' — альтернативный предельный продукт обучающихся, W_0 — заработная плата, выплачиваемая обучающимся, а W_t и MP_t — заработная плата и предельный продукт в период времени t. Если анализ полностью специальной подготовки, намеченный выше, правилен, тогда величина W всегда должна быть равна заработной плате, которую можно получать в других местах, разность $MP_t - W_t$ будет составлять полную отдачу в период времени t от подготовки, проводившейся в период времени 0, а G будет составлять приведенную величину отдачи за все периоды. Поскольку MP_0' представляет предельный продукт, а W_0 — заработную плату обучающихся в любом другом месте, то MP_0' будет равно W_0. Следовательно, G равно C, т.е. в условиях полного равновесия отдача от подготовки равна издержкам.

Что касается утверждения о том, что в случае полностью специальной подготовки сохраняет силу обычное равенство между предельным продуктом и заработной платой, то здесь следует иметь в виду два обстоятельства. Первое: в начальный период это равенство относится к альтернативному, а не к фактическому предельному продукту. Заработная плата будет превышать фактическую предельную производительность, если частью потенциального продукта пришлось по-

жертвовать ради осуществления программы подготовки. Второе: даже если бы изначально заработная плата равнялась предельному продукту, она оказалась бы меньше него в будущем из-за разницы между будущим предельным продуктом и заработной платой, разницы, составляющей отдачу от подготовки и достающейся фирме.

Итак, все издержки будут нести фирмы и им же будет доставаться вся отдача. Но нельзя ли с таким же основанием утверждать, что это работники оплачивают все издержки специальной подготовки, когда соглашаются в начальный период на более низкую заработную плату, а позднее пожинают все ее плоды, когда начинают получать заработную плату, равную предельному продукту? В терминах уравнения (2-11) W_t была бы равна тогда MP_t, G была бы нулевой, а W_0 равна разности $MP_0' - C$ точно так же, как в случае общей подготовки. Почему же правдоподобнее считать, что фирмы, а не работники платят за подготовку и что именно им достается вся отдача от нее?

Ответ состоит в следующем. Если фирма оплачивает специальную подготовку работника, переходящего затем на другое место работы, часть ее капитальных затрат будет потеряна, поскольку они уже не смогут приносить фирме никакой отдачи в будущем. Точно так же работник, уволенный после того, как он оплатил специальную подготовку, окажется не в состоянии получать от этой подготовки отдачу в будущем и тоже будет страдать от потери капитала. Поэтому готовность работников или фирм платить за специальную подготовку оказывается тесно связанной с ожидаемой текучестью рабочей силы.

Ссылка на текучесть рабочей силы может выглядеть как введение *deus ex machina*, поскольку в традиционной теории этот фактор почти никогда не учитывается. В стандартном анализе конкурентной фирмы заработная плата принимается равной предельному продукту, и так как они считаются одинаковыми для множества фирм, никто не несет потерь из-за текучести рабочей силы. Не имеет значения, состоит ли персонал фирмы из одних и тех же постоянных работников или он непрерывно меняется. Любому человеку, покинувшему какую-нибудь фирму, было бы ничуть не хуже в других, а его работодатель мог бы заменять его без малейших последствий для получаемой прибыли. Другими словами, в традиционной теории текучесть рабочей силы не учитывается, потому что там она не играет никакой существенной роли.

Текучесть рабочей силы приобретает значение, когда она налагает на рабочих или на фирмы издержки, как это и происходит в случае специальной подготовки. Предположим, что фирма несет все издержки по специальной подготовке работника, увольняющегося сразу, как только та завершилась. В соответствии с нашими предположениями он стал бы получать рыночную заработную плату и по такой же ставке на его место мог бы быть нанят новый работник. Если оставить новичка без специальной подготовки, его предельный продукт окажется меньше предельного продукта уволившегося работника, поскольку подготовка, как предполагается, способствовала повышению производительности этого работника. Подготовка могла бы повысить производительность и новичка, но это потребует от фирмы дополнительных расходов. Другими словами, фирма понесет ущерб от ухода подготовленного работника, потому что она не в состоянии найти столь же производительного нового работника. Точно так же работник, оплативший специальную подготовку, понесет ущерб при увольнении его фирмой, потому что не сможет найти столь же привлекательную работу в других местах. Поэтому ссылка на текучесть рабочей силы при изучении специальной подготовки не означает введения *deus ex machina*: это необходимо для определения связи между ними.

Фирмы, оплачивающие специальную подготовку, могут принимать в расчет фактор текучести, просто обеспечивая себе настолько значительную отдачу от остающихся работников, что это перевешивает убыток от увольняющихся. Оценка отдачи исходя из "положительных случаев", т.е. остающихся в фирме работников, будет, конечно, превышать среднюю отдачу от всех вложений в подготовку. Фирмы могли бы поступать еще предусмотрительнее, если бы учитывали, что вероятность увольнения не есть величина данная, а зависит от заработной платы. Вместо того чтобы возмещать выгодой от остающихся убытки от уволившихся, они могут снижать саму вероятность "отрицательных случаев", предоставляя заработную плату выше, чем та, которую работники могли бы получать после окончания подготовки в других местах. По существу, они делились бы с работниками частью отдачи от подготовки. Это улучшало бы ситуацию в одних отношениях, но ухудшало бы в других, так как из-за более значительной заработной платы предложение жаждущих получить подготовку

превысило бы спрос и возникла бы необходимость в рационировании. Следующим шагом должно было бы стать перекладывание на работников и части издержек, а не только дележ с ними части отдачи, что позволило бы предложению в большей степени соответствовать спросу. После того как этот последний шаг сделан, фирмы перестают оплачивать все издержки подготовки, но и не получают всю отдачу от нее — они делят и то, и другое с работниками[12]. Доля каждой из сторон определяется взаимозависимостью между добровольными увольнениями и заработной платой, вынужденными увольнениями и прибылью, а также другими, не рассматриваемыми здесь факторами, такими, как дороговизна финансовых ресурсов, склонность к риску и предпочтение ликвидности[13].

Если подготовка не полностью специальная, работник окажется производительнее и для других фирм, так что и предлагаемая ему в других местах заработная плата также должна быть выше. Подобную подготовку можно рассматривать как состоящую из двух компонентов: одного — полностью общего и другого — полностью специального. Значение первого тем больше, чем меньше разрыв в оплате работника в фирме, предоставившей подготовку, и во всех остальных фирмах. Поскольку фирма вообще не участвует в оплате полностью общих издержек и лишь частично оплачивает полностью специфические, доля издержек, покрываемых за счет фирмы, будет отрицательно связана с удельным весом в них общего компонента и положительно — специфического.

[12] А. Маршалл ясно сознавал важность специальных талантов и их влияние на заработную плату и производительность: "Так, начальник канцелярии коммерческого предприятия обладает знаниями о людях и положении вещей, которые он может за очень высокую цену продать в некоторых случаях для использования конкурирующими фирмами. В других же случаях такие знания имеют ценность лишь для предприятия, на котором он уже работает, и *поэтому его уход, может быть, нанесет этому предприятию ущерб, сумма которого в несколько раз превышает его жалованье,* в то время как в каком-нибудь другом месте он не смог бы получить и половины *своего жалованья*" (курсив мой. — *Г.Б.*). Маршалл, однако, переоценивал значение элемента неопределенности в оплате таких работников ("их доходы определяются... соглашением между ними и их работодателями, условия которого теоретически являются произвольными"), потому что не учитывал воздействия уровня заработной платы на текучесть рабочей силы [*Маршалл, 1993, т. III, с. 38—39*].

[13] Норма процента, используемая при дисконтировании издержек и отдачи, представляет собой сумму из (положительной) ставки, показывающей цену финансовых ресурсов, премии (положительной или отрицательной) за риск и премии за ликвидность, которая, по всей вероятности, должна быть положительной, так как капитал, вложенный в специальную подготовку, крайне неликвиден [см.: *Becker, 1983, ch. III, section 2*].

Наши выводы можно формализовать с помощью ранее сформулированных уравнений. Если G есть приведенная величина достающейся фирме отдачи от подготовки, то исходное уравнение принимает вид

$$MP' + G = W + C. \tag{2-12}$$

Если обозначить через G' достающуюся работникам отдачу от подготовки, то совокупная отдача G'' будет суммой G и G'. При достижении общего равновесия совокупная отдача должна быть равна совокупным издержкам, или $G'' = C$. Пусть a — это доля совокупной отдачи, достающаяся фирмам. Так как $G = aG''$ и $G'' = C$, уравнение (2-12) можно записать иначе:

$$MP' + aC = W + C, \tag{2-13}$$

или

$$W = MP' - (1 - a)\,C^{14}. \tag{2-14}$$

Работники оплачивают ту долю издержек $1 - a$, которая соответствует идущей им доле совокупной отдачи, как это видно из полученного уравнения. Ведь если подготовка полностью общая, то $a = 0$ и уравнение (2-14) приводится к уравнению (2-10); если вся отдача от подготовки достается фирмам, то $a = 1$ и уравнение (2-14) приводится к равенству $MP'_0 = W_0$; если же $0 < a < 1$, то ни одно из полученных ранее равенств не выполняется.

Рассмотрим теперь несколько важных выводов, вытекающих из этого анализа специальной подготовки.

Рациональные фирмы будут, как правило, выплачивать работникам с общей подготовкой ту же заработную плату, что они могли бы получать в других местах, тогда как работникам со специальной подготовкой — более высокую, чем где-либо еще. Легко впасть в заблуждение, доказывая обратное, — а именно, что общая подготовка будет

[14] Если G'' не равио C, эти выражения будут несколько сложнее. Предположим, к примеру, что $G'' = G + G' = C + n$, где $n \geq 0$, так что приведенная величина совокупной отдачи больше совокупных издержек. Тогда $G = aG'' = aC + an$, и потому

$$MP' + aC + an = W + C,$$

или

$$W = MP' - [(1 - a)\,C - an].$$

обеспечивать более высокую по сравнению с альтернативной заработную плату, потому что конкуренция за работников с общей подготовкой, что ни говори, сильнее, чем конкуренция за работников со специальной подготовкой. Здесь, однако, упускается из виду тот факт, что общая подготовка в отличие от полностью специальной подготовки, повышает заработную плату, которую работник сможет получать везде, так что сравнение с альтернативными ставками заработной платы не дает правильного представления о степени *абсолютного* воздействия на нее различных типов подготовки. Более того, фирмы не слишком волнует текучесть рабочей силы с общей подготовкой, и им нет никакого смысла предлагать заработную плату выше, чем в других местах, поскольку издержки такой подготовки целиком ложатся на работников. Фирмы будут озабочены текучестью рабочей силы со специальной подготовкой, и таким работникам — для снижения текучести — они будут предлагать более высокую заработную плату, поскольку оплата издержек специальной подготовки частично ложится на сами фирмы.

Экономические последствия от специальной подготовки в той ее части, в которой она оплачивается работниками, и от общей подготовки (о чем речь шла выше) оказываются одинаковыми: оплата в обоих случаях осуществляется путем сокращения заработной платы в период подготовки, и это придает профилям изменения заработков с возрастом бóльшую крутизну и вогнутость. Специальная подготовка в той ее части, в которой она оплачивается фирмами, не вызывает подобных последствий, потому что она не сказывается ни на текущей, ни на будущей заработной плате.

Специальная подготовка в отличие от общей порождает определенные "экстернальные" эффекты, так как добровольные увольнения не дают фирмам собрать весь доход от произведенных вложений, а вынужденные увольнения приводят к тому же самому для работников. Однако от подобной *дизэкономии* (diseconomies) страдают либо сами работники, либо предоставляющие подготовку фирмы, но никакой внешней экономии, которой могли бы воспользоваться другие фирмы, в данной ситуации не возникает.

У работников со специальной подготовкой меньше стимулов увольняться, а у фирм меньше стимулов их увольнять по сравнению с работниками с общей или вообще без всякой подготовки. Отсюда следует, что показатели добровольных и вынужденных увольнений должны быть отрицательно связаны с объемом специальной подготовки. Показатели текучести будут наименьшими для работников с узкоспециализированной подготовкой, а наибольшими для работников с подготовкой настолько общей, что она повышает их производительность в предоставляющих подготовку фирмах даже в меньшей степени, чем за их стенами (пример — школы и вузы). Это относится и к самым различным случайным колебаниям в уровнях добровольных и вынужденных увольнений, и к более регулярным, циклическим или долговременным, их изменениям; здесь, однако, мы коснемся только последних.

Возьмем фирму, которая сталкивается с неожиданным сокращением спроса на свою продукцию, не распространяющимся на экономику в целом. Изначально у работников без специальной подготовки, будь то необученная или получившая только общую подготовку рабочая сила, предельный продукт был равен заработной плате, так что сейчас их численность нужно уменьшить, чтобы предельная производительность не оказалась ниже заработной платы. У работников со специальной подготовкой предельный продукт изначально превышал заработную плату. Падение спроса сократит и их предельную производительность, но до тех пор пока это сокращение остается меньшим, чем изначальная разность между предельным продуктом и заработной платой, фирмам нет никакого смысла прибегать к увольнениям. Ведь невозвратные издержки не возвращаются (sunk costs are sunk), так что нет резона увольнять работников, чей предельный продукт превышает заработную плату, независимо от того, насколько неразумными, как это видно теперь задним числом, были прошлые инвестиции в их подготовку. Таким образом, при падении спроса вероятность увольнения работников со специальной подготовкой будет, по-видимому, ниже, чем необученной рабочей силы или даже работников с общей подготовкой[15].

Но если падение спроса было настолько глубоким, что даже предельный продукт работников со специальной подготовкой оказался меньше их заработной платы, то начнут ли фирмы сокращать их, пока

[15] К сходным выводам пришел Уолтер Ои [*Oi, 1961*]. См. также его статью почти под тем же названием, опубликованную в декабре 1962 г. в "Journal of Political Economy" [*Oi, 1962*].

предельная производительность не сравняется опять с заработной платой? Чтобы показать возникающие здесь трудности, предположим, что все издержки специальной подготовки оплачивает фирма и ей же достается вся отдача. Тогда любой уволенный работник сразу включится в поиск нового места работы, так как ничто не связывает его с прежним[16]. Фирме может быть нанесен ущерб, если работнику удастся найти новое место, ибо вложения в его подготовку будут безвозвратно потеряны. Если фирма не станет увольнять работников со специальной подготовкой, то она понесет убытки из-за того, что предельный продукт не достигнет уровня заработной платы, но в будущем может оказаться в выигрыше, если падение спроса будет кратковременным. Таким образом, существуют стимулы воздерживаться от увольнений работников со специальной подготовкой, когда их предельный продукт лишь временно оказывается ниже заработной платы, и чем больше инвестиции фирмы, тем сильнее эти стимулы.

У работника, которому достается часть отдачи от специальной подготовки, меньше стимулов к поиску нового места в период временного увольнения, поскольку ему не хотелось бы терять свои вложения. В то же время его поведение в период увольнения влияет на вероятность его увольнений в будущем, поскольку, если известно, что он не проявляет готовности соглашаться на новую работу, фирма может прибегнуть к его временному увольнению, не слишком рискуя потерять свои вложения.

Можно подытожить наши рассуждения. Если фирма одна испытывает неожиданное сокращение спроса, увольнениям будет подвергаться сравнительно немного работников со специальной подготовкой по той простой причине, что изначально их предельная производительность превышала заработную плату. При затяжном падении спроса все работники будут подвергаться увольнениям тогда, когда их предельный продукт окажется меньше заработной платы и все уволенные станут искать работу в других фирмах. При кратковременном падении спроса работники со специальной подготовкой могут оставаться неуволенными, даже тогда, когда их предельный продукт оказывается меньше заработной платы, потому что, если бы им удалось найти новое место работы, фирма понесла бы убытки. Вероятность того, что они согласятся на новое место работы, будет связана с объемом их собственных инвестиций в специальную подготовку отрицательно, а вероятность того, что они могут быть временно уволены, — положительно.

[16] В действительности же достаточно предположить, что склонность к добровольному выбытию работников, увольняемых фирмой по ее инициативе, выше, чем у неувольняемых, просто потому, что альтериативиая стоимость поиска нового места работы у первых меньше, чем у вторых.

Данный анализ можно легко распространить на ситуацию сокращения спроса во всей экономике; предположим, что произошло общее его циклическое падение. Допустим, заработная плата отличается негибкостью и остается на первоначальном уровне. Если ослабление деловой активности недостаточно, чтобы сократить предельную производительность до уровня ниже заработной платы, то работники со специальной подготовкой, как и в предыдущих случаях, не будут подвергаться увольнениям, даже если начнется сокращение других работников. Если же в результате падения спроса предельная производительность опустится ниже заработной платы, то в этот вывод необходимо будет внести только одну поправку: в таком случае у фирмы будет больше стимулов к увольнению работников со специальной подготовкой, чем когда она одна сталкивалась с падением спроса, потому что при широком распространении безработицы уволенные работники имеют меньше шансов найти другое место. В остальном же последствия от общего сокращения спроса при наличии жесткой заработной платы и от сокращения спроса на продукцию только данной фирмы будут одинаковыми.

До сих пор речь шла о вынужденных увольнениях, но аналогичные рассуждения показывают, что повышение заработной платы на других фирмах будет стимулировать увольнения по собственному желанию среди работников со специальной подготовкой в меньшей степени, чем среди остальной рабочей силы. Работники со специальной подготовкой изначально получают более высокую заработную плату, чем они могли бы иметь где-либо еще, и поэтому рост заработной платы в других фирмах должен быть больше этого изначального разрыва, чтобы они задумались о смене места работы. Таким образом, показатели и добровольных, и вынужденных увольнений будут у ра-

ботников со специальной подготовкой относительно ниже, а циклические колебания в них относительно меньше. Эти важные выводы поддаются проверке на имеющемся материале.

На добровольные и вынужденные увольнения помимо инвестиционных издержек влияют другие факторы, причем некоторые из них, такие, как пенсионные планы, намного теснее связаны с инвестированием, чем это может показаться на первый взгляд. Пенсионные планы с ограниченными правами[17] наказывают работников, увольняющихся до достижения пенсионного возраста, и таким образом создают стимулы — подчас чрезвычайно мощные — не покидать фирму. В то же время пенсионные планы служат "страховкой" фирм на случай увольнений: всякий раз, когда какой-нибудь работник покидает фирму, у нее остается сумма, равная той доле пенсионных взносов, которую тот не вправе изъять при увольнении. Страхование от текучести рабочей силы со специальной подготовкой необходимо потому, что текучесть ведет к уменьшению капитала фирм. Фирмы могут противодействовать этому, деля издержки специальной подготовки и отдачу от нее со своими работниками, но они будут меньше нуждаться в создании отрицательных стимулов такого рода и с большей готовностью оплачивать издержки подготовки при наличии подобной страховки. Воздействие на стимулы к инвестированию в собственную рабочую силу может быть главным побудительным мотивом при внедрении пенсионных планов с ограниченными правами[18].

Эффективный долгосрочный трудовой контракт обеспечивал бы не только страховку фирм от добровольных увольнений, как пенсионные планы, но и страховку работников от вынужденных увольнений. Фирмы были бы готовы оплачивать любые виды подготовки при условии, что будущая заработная плата находилась бы на соответствующем уровне, потому что такой контракт по сути дела всякую подготовку превращал бы в специальную. Беглый экскурс в историю показывает, что первоначально долгосрочные контракты действительно были средством побудить фирму к крупным инвестициям в рабочую силу. Сегодня такие контракты редко встречаются в Соединенных Штатах[19], и хотя их значение уменьшилось, они, по-видимому, вообще были в этой стране скорее исключением, чем правилом, потому что суды рассматривали их как форму принудительного обращения в рабство. Более того, даже в имеющем юридическую силу контракте в лучшем случае могло фиксироваться только количество рабочих часов, но не качество самой работы. Поскольку последнее не поддается строгому определению, недовольные работники могли применять "саботаж", чтобы заставить работодателей расторгнуть с ними контракт.

Какие-то виды подготовки могут иметь ценность не для большинства фирм и не для одной фирмы, а для ограниченного их числа (в зависимости от выпускаемой продукции, характера работы или географического расположения). Скажем, обучение ремеслу плотника повышает производительность прежде всего в строительных фирмах, а от знания французского права будет мало проку в США. Оплачивать такую подготовку должны сами обучающиеся, потому что фирмам будет трудно присвоить всю отдачу от нее[20], и в этом отношении она похожа на общую. В другом отношении она, однако, напоминает специальную подготовку. У работников со специальной для какой-либо отрасли, профессии или страны подготовкой вероятность того, что они оставят эту отрасль, профессию или страну, меньше, чем у остальных, так что их отраслевая, профессиональная или географическая мобильность будет ниже средней. Это относится и к специальной в узком смысле подготовке с той только разницей, что единицей наблюдения здесь выступает не отрасль, профессия или страна, а фирма. Анализ специальной подготовки помогает, таким образом, понять и характер влияния определенных видов общей подготовки.

Хотя расхождение между предельным продуктом и заработной платой часто расценивается как свидетельство того, что в конкурентной системе имеются несовершенства, оно будет наблюдаться при на-

[17] По данным Национального бюро экономических исследований, большинство пенсионных планов относится к числу планов с ограниченными правами [*Murray, 1968*].

[18] Эта экономическая функция пенсионных планов с ограниченными правами могла бы послужить предостережением против агитации в пользу более либеральных пенсионных схем. Конечно, в последние годы пенсионные планы стали помимо прочего важным средством экономии налогов, что и было, без всякого сомнения, важнейшей причиной того, что они росли, как грибы.

[19] Два главных исключения составляют армия и индустрия развлечений.

[20] Иногда фирмы кооперируются для оплаты издержек подготовки, особенно когда речь идет о подготовке в рамках системы ученичества [*Arnold, 1959, p. 3*].

личии инвестиций в специальную подготовку даже на совершенном рынке. Инвестиционный подход подводит к абсолютно иной интерпретации некоторых хорошо знакомых явлений, как это видно из следующих примеров.

Положительная разность между предельным продуктом и заработной платой рассматривается обычно как признак монопсонии; подобно тому как отношение цены продукта к предельным издержкам считается показателем монопольной власти, так и отношение предельного продукта к заработной плате — показателем монопсонической власти. Но специальная подготовка также приводит к тому, что это отношение оказывается больше единицы. О чем, скажем, свидетельствует разрыв между предельным продуктом и заработками игроков крупнейших бейсбольных лиг — о монопсонической власти или о высокой отдаче инвестиций в команду? Так как тренировка игроков требует больших расходов, какая-то часть этого разрыва, а, возможно, и весь он целиком, может рассматриваться как отдача от инвестиций (даже при отсутствии неопределенности в оценке способностей разных игроков)[21].

Заработки могут сильно различаться между фирмами, отраслями или странами, а мобильность рабочей силы тем не менее может оставаться низкой. Обычное объяснение сводится к тому, что работники либо иррациональны, либо сталкиваются с непреодолимыми препятствиями при перемещении. Однако если специальная подготовка важна[22], то по различиям в заработках невозможно судить о том, сколько "мигранты" могли бы получать, и не исключено, что их решение не трогаться с места абсолютно рационально. Например, хотя французские юристы зарабатывают меньше американских, средний французский юрист едва ли мог бы достичь среднего для американских юристов дохода, просто переехав в США, потому что ему пришлось бы сделать вложения в изучение английского языка и американского права[23].

[21] С. Роттенберг [*Rottenberg, 1956, p. 254*] отмечает, что жесткие ограничения на вхождение команд в крупнейшие лиги служат главным доказательством наличия здесь сильной монопсонической власти, но, несмотря на это, существует реальная возможность для создания или угрозы создания новых *лиг* (как это происходило в профессиональном футболе и баскетболе). Ну и, конечно, в последние годы бейсбольные лиги начали пополняться новыми командами.

[22] В данном случае — специальная для соответствующих фирм, отраслей или стран.

[23] Конечно, те, кто еще не начал инвестировать в самих себя, имеют больше стимулов к миграции, и это объясняет, почему молодые люди мигрируют чаще пожилых. Более подробный анализ см. в [*Becker, 1983, ch. III*], а также в статье [*Sjaastad, 1962, p. 80—93*].

В случае абсолютной монопсонии, примером которой может служить единственная в городе компания, возможности альтернативного трудоустройства как для подготовленных, так и для неподготовленных работников ничтожны, и любая подготовка независимо от ее характера будет специальной по отношению к этой компании. Монопсония, сочетающаяся с контролем на рынке данного продукта или на рынке специалистов данной профессии (скажем, благодаря соглашениям о предотвращении пиратства), превращает подготовку из специальной по отношению к производству этого продукта или этой профессиональной деятельности в специальную по отношению к фирме. В случае монопсонии такого рода значение специальной подготовки повышается, и это стимулирует инвестиции в рабочую силу[24]. Влияние более ограниченной монопсонии на вложения в специальную подготовку оценить труднее. Возьмем фирму-монопсониста, которая платит своим работникам наивысшую заработную плату, какую они могли бы получать в другом месте. Я не вижу причин, почему специальная подготовка должна как-то иначе сказываться на потерянных заработках работников такой фирмы по сравнению с работниками конкурентных фирм и почему специальная подготовка должна быть для нее более (или менее) важной, чем для них. Но в целом монопсония, особенно если учесть ее крайние проявления, повышает, по-видимому, значение специальной подготовки и стимулирует инвестиции фирм в человеческий капитал.

2.2
Формальное образование

Всякое учебное заведение можно определить как институт, специализирующийся на подготовке, в отличие от фирм, которые занимаются ею наряду с производством товаров. Одни учебные заведения

[24] Относительно большой разрыв между предельным продуктом и заработной платой при монопсонии может, следовательно, свидетельствовать о комбинированном эффекте экономической власти и достаточно крупных инвестиций в рабочую силу.

(вроде тех, что готовят парикмахеров) ведут обучение по какой-то одной узкой специальности, в то время как другие (скажем, университеты) дают широкий разнообразный набор знаний и умений. Учебные заведения и фирмы часто выступают как взаимозаменяемые источники конкретных знаний и навыков. Эту субституцию можно обнаружить, например, в том, как менялась со временем подготовка юристов — от практики ученичества в адвокатских конторах до обучения в школах права, или инженеров — от приобретения опыта непосредственно на производстве до инженерных колледжей[25].

Некоторыми видами знаний можно лучше овладеть, если одновременно применять их на практике, другие требуют длительной специализации. Иначе говоря, существует комплементарность между обучением и работой, а также между обучением и временем. Азы строительного мастерства лучше всего постигать на практике, тогда как подготовка врачей предполагает длительный период специализации на учебной деятельности. Приобретение определенных навыков требует как практического опыта, так и подготовки в классах, и частично их можно получать в фирмах, а частично — в учебных заведениях. Или взять еще один, более близкий нам пример: экономист-исследователь не только должен провести много лет в учебной аудитории, но еще долго овладевать искусством теоретического и эмпирического анализа. Комплементарность в деятельности фирм и учебных заведений определяется во многом степенью доступности формального образования: теорию цен можно формально изложить в течение одного курса, но формального изложения принципов, направляющих сбор и обработку эмпирических данных, не существует. Обучение новой производственной специальности обычно происходит сначала на рабочем месте, поскольку фирмы первыми осознают ее ценность, но затем по мере расширения спроса какая-то часть подготовки переносится в учебные заведения.

Посещая занятия, учащийся не получает плату за эту свою "работу", но он может работать либо до их начала, либо после их окончания, или же во время летних каникул. Его заработки обычно ниже,

[25] В штатах требования лицензирования профессиональной деятельности часто допускают замену формального образования подготовкой на работе [*Rottenberg, 1962*].

чем он мог бы иметь, если бы не учился, поскольку он лишен возможности трудиться достаточно много и регулярно. Разница между тем, что он мог бы заработать, и тем, что он фактически зарабатывает (включая ценность потерянного досуга), составляет важный элемент косвенных издержек образования. Плата за обучение, затраты на книги, учебные материалы, дополнительные расходы на транспорт и жилье представляют собой еще один, более явный элемент издержек. *Чистые* заработки можно определить как разность между фактическими заработками и прямыми издержками образования. В математической записи это выглядит следующим образом:

$$W = MP - k, \tag{2-15}$$

где MP — фактический предельный продукт (равный исходя из принятых предпосылок заработкам), а k — прямые издержки. Если MP_0 — предельный продукт, который мог бы быть получен, то выражение (2-15) можно преобразовать:

$$W = MP_0 - (MP_0 - MP + k) = MP_0 - C, \tag{2-16}$$

где C — сумма прямых и косвенных издержек и где чистые заработки равны разности между потенциальными заработками и совокупными издержками. Это выражение должно показаться знакомым, потому что оно совпадает с тем, что было выведено для общей подготовки на рабочем месте. Отсюда можно заключить, что противопоставление фирм и учебных заведений не всегда правомерно: в определенных отношениях учебные заведения можно трактовать как особый род фирм, а учащихся — как лиц, получающих подготовку особого рода. Пожалуй, яснее всего это видно, когда учащийся работает на предприятии, контролируемом его учебным заведением, как это нередко бывает во многих колледжах.

Наше определение чистых заработков учащихся может показаться странным, поскольку плата за обучение и другие прямые издержки обычно не вычитаются из "валовых" заработков. Заметим, однако, что косвенные издержки неявно вычитаются, так как в противном случае заработки следовало бы определить как сумму наблюдаемых (observed) и потерянных (foregone) заработков, а ведь потерянные заработки — это главный элемент издержек среднего и высшего образо-

вания, а также обучения взрослых. Кроме того, заработки проходящих подготовку на рабочем месте нужно было бы очищать тогда от *всех* издержек, включая и "плату" за нее. Общая методика подсчета особенно важна, когда сравниваются заработки тех, кто получает подготовку в учебных заведениях, и тех, кто получает ее на рабочем месте: при оценке их заработков необходим одинаковый способ расчета[26].

Независимо от того, все или только косвенные издержки вычитаются из потенциальных заработков, из анализа образования следуют те же заключения, что и из анализа общей подготовки по месту работы. Другими словами, образование будет придавать профилям изменения заработков с возрастом крутизну, приводить к "переплетению" счетов по капиталу и по прибылям и убыткам, создавать отрицательную связь между текущими и перманентными заработками молодежи, обеспечивать (в неявной форме) амортизацию капитала. Это подтверждает высказанную мною ранее мысль, что анализ подготовки на рабочем месте дает общезначимые результаты, имеющие силу и для других форм человеческого капитала.

2.3 Другие виды знаний

Подготовка в учебных аудиториях и на рабочем месте — не единственный способ повысить реальный доход человека, обогащая его знаниями. Информация о ценах, устанавливаемых различными продавцами, позволяет покупать по самой низкой цене; информация о заработной плате, назначаемой различными фирмами, позволяет наниматься за самую высокую зарплату. В обоих случаях возрастает знание об экономической системе, о производственных и потребительс-

[26] Нередко учащиеся имеют отрицательные чистые заработки, и этим они отличаются от большинства тех, кто получает подготовку на рабочем месте, хотя в прошлом многие из проходивших через систему ученичества также имели отрицательные заработки.

ких возможностях в целом, в чем и состоит отличие от овладения какими-либо конкретными умениями. Информация о политической или социальной системе, о влиянии различных партий или общественных установлений также может существенно поднимать реальные доходы[27].

Рассмотрим подробнее информацию о возможностях трудоустройства. Лучшую работу можно отыскать, затрачивая деньги на услуги агентств занятости и давая рекламные объявления, тратя время на изучение предложений о требуемой рабочей силе, беседуя с друзьями и посещая сами фирмы, т.е. — если использовать терминологию Стиглера — ведя "поиск" [*Stigler, 1962*]. Когда устройство на новом месте работы требует географического перемещения, дополнительное время и ресурсы затрачиваются на переезд[28]. Эти расходы представляют собой инвестирование в информацию о возможностях трудоустройства, которое в будущем принесет доход в форме более высоких заработков. Если все издержки оплачиваются работниками и им же достается вся отдача, то вложения в поиск будут оказывать точно такое же влияние на профили изменения заработков с возрастом, амортизацию и т.д., как и инвестиции в общую подготовку, хотя следует отметить, что прямые издержки поиска (как и образования) обычно относятся к потребительским расходам, вместо того чтобы вычитаться из заработков. Если издержки оплачиваются фирмами и им же достается отдача, поиск будет приводить к тем же результатам, что и специальная подготовка на рабочем месте.

Кто платит за поиск — работник или фирма, зависит от того, как перемена работы влияет на имеющиеся альтернативные возможности: чем больше альтернатив открывается в результате перехода, тем больше (а не меньше) доля издержек, которая падает на работника. Приведем несколько примеров. Иммигранты обычно обнаруживали в Соединенных Штатах множество фирм, готовых использовать их та-

[27] Значение политической информации всесторонне исследуется в работе [*Downs, 1957*], и более сжато в моей статье [*Becker, 1958*].

[28] В исследованиях крупных географических передвижений, связанных с изменениями и в занятости, и в потреблении, больше подчеркивалось значение смены места работы, чем сдвигов в потреблении. Возможно, дело в представлении, что географический разброс в ценах меньше, чем в ставках денежной заработной платы.

ланты, но эти фирмы отказывались брать на себя высокие издержки по переезду работников в США. Фактически иммигранты всегда сами оплачивали дорогу. Даже контрактная система найма, которая считалась средством защиты фирм от текучести рабочей силы, была в США крайне неэффективна и редко использовалась[29]. У фирм, надежно огражденных от конкуренции на рынке труда, имеются стимулы к оплате переезда работников из других мест, поскольку их мало волнует поведение конкурирующих фирм. Кроме того, такая фирма готова частично брать на себя оплату поиска в пределах определенного географического района, потому что некоторые издержки, например оплата услуг агентств занятости, были бы специфическими для нее, так как при каждом увольнении их пришлось бы нести вновь.

2.4 Производительные повышения заработной платы

Один из способов инвестирования в человеческий капитал — улучшение физического и эмоционального состояния человека. Сегодня в западных странах заработки гораздо больше зависят от объема знаний, чем от физической силы, но в былые времена (а во многих странах до сих пор) физическое здоровье оказывало заметное влияние на заработки. Кроме того, повсюду эмоциональное состояние все больше начинает рассматриваться как важная детерминанта заработков. Здоровье, как и знание, можно улучшать разными способами. Сокращение смертности людей трудоспособного возраста может улучшать перспективы получения заработков, удлиняя срок, в течение которого человек способен заниматься оплачиваемой работой; доброкачественное питание увеличивает силу и выносливость, а значит, повышает уровень потенциальных заработков; улучшение условий труда — возросшая заработная плата, введение перерывов на отдых и т.п. — может влиять на производительность и моральное состояние работников.

Фирмы могут инвестировать в здоровье своего персонала, организуя медицинские осмотры, предоставляя бесплатные ланчи и отказываясь от деятельности, связанной с высоким риском травматизма и несчастных случаев. Инвестиции в здоровье, повышающие производительность работника, для многих фирм будут общими, и их действие будет таким же, как действие вложений в общую подготовку. Соответственно инвестиции в здоровье, обеспечивающие повышение производительности только в осуществляющих их фирмах, будут специфическими, и характер их воздействия будет таким же, как у вложений в специальную подготовку. Конечно, в Соединенных Штатах подавляющая часть инвестиций в здоровье делается вне фирм — домохозяйствами, больницами, прочими медицинскими службами. Хотя всесторонний анализ влияния на заработки таких "внешних" инвестиций не входит в задачи настоящего исследования, хотелось бы коснуться вопроса о взаимосвязи подготовки на рабочем месте и "внешних" человеческих инвестиций, которые в последнее время привлекли к себе большое внимание.

Когда подготовка на рабочем месте оплачивается за счет сокращения заработков в течение инвестиционного периода, у работника остается меньше средств для "внешних" вложений в здоровье, лучшее питание, образование и т.д. Если эти "внешние" вложения более эффективны, работник будет отказываться от части инвестиций в подготовку на рабочем месте, даже если те обеспечивают чрезвычайно высокий "абсолютный" прирост производительности.

Прежде чем двигаться дальше, необходимо отметить одно обстоятельство. Объем инвестиций, производимых вне работы, будет зависеть от уровня текущих заработков только в том случае, если рынок капитала крайне несовершенен, так как в противном случае объем "внешних" инвестиций можно будет профинансировать за счет займов. Это, следовательно, означает, что при наличии серьезных несовершенств на рынке капитала основным источником финансирования будут заработки и прочие доходы[30].

[29] См. подробный анализ контрактной системы найма рабочей силы в США в [*Erickson, 1957*].

[30] Несовершенства на рынке капитала применительно к инвестициям в человека рассматриваются в [*Becker, 1983, ch. III, section 2*].

Фирма будет готова оплачивать инвестиции в человеческий капитал, производимые ее работниками за ее пределами, если это может благоприятствовать росту производительности. Однако единственный путь для этого — предоставление в инвестиционный период более высокой заработной платы, чем та, которую могли бы предложить в других местах, поскольку прямые займы собственному персоналу, как предполагается, запрещены. Когда фирма идет на производительное повышение заработной платы, т.е. повышение, обеспечивающее прирост производительности, "внешние" инвестиции превращаются, можно сказать, в инвестиции по месту работы. Действительно, такое превращение — естественный способ для преодоления несовершенств рынка капитала, а его результатом оказывается зависимость объема инвестиций в человеческий капитал от уровня заработной платы.

Сказанное можно изложить более формализованно. Пусть W есть заработная плата при отсутствии каких бы то ни было инвестиций и пусть производительное повышение заработной платы в размере C — единственное вложение, производимое на рабочем месте. Общие издержи фирмы π будут равны сумме W и C, а поскольку средства на покрытие инвестиционных издержек работники получают в виде более высокой заработной платы, то π представляет собой также совокупную заработную плату. Издержки подготовки на рабочем месте не принимают вид более высокой заработной платы, и в этом формальное отличие производительных повышений заработной платы от других инвестиций по месту работы. Если MP — предельный продукт работников при заработной плате W, а G — доход фирм от вложений в повышенную заработную плату, то в условиях полного равновесия

$$MP + G = W + C = \pi. \qquad (2\text{-}17)$$

Инвестиции не станут вкладываться, если доход фирм будет нулевым ($G = 0$), так как тогда совокупная заработная плата π оказалась бы равной предельному продукту MP только при отсутствии инвестиций.

Как было показано, выгоды фирм от инвестиций на рабочем месте будут тем больше, чем менее общим является воздействие этих вложений на производительность, чем больше монопсоническая власть фирм и чем продолжительнее срок трудовых контрактов; и соответственно наоборот — выгоды будут тем меньше, чем более общим является воздействие инвестиций на производительность, чем меньше монопсоническая власть и чем короче срок трудовых контрактов. Например, фирма вполне может пойти на повышение заработной платы с целью улучшения питания персонала, если это незамедлительно выразится в росте производительности[31], но она не станет тратиться на общее образование, способное принести эффект лишь в весьма отдаленном будущем[32].

Воздействие заработной платы на рост производительности зависит от того, в какой форме она выплачивается, что в свою очередь определяется вкусами, знаниями и возможностями. Фирмы могут влиять на процесс ее использования, побуждая работников приобретать качественные продукты питания, жилье и медицинские услуги и даже требуя покупки товаров в собственных магазинах. Действительно, целью организации собственных магазинов компаниями или введение системы натуральной оплаты в Великобритании отчасти считалось предотвращение излишнего потребления алкоголя и других вредных продуктов [*Hilton, 1957*]. Преобладание патернализма работодателей в развивающихся странах часто воспринимается как свидетельство несходства темпераментов жителей Востока и Запада. Альтернативная интерпретация, вытекающая из нашего анализа, состоит в том, что рост потребления оказывает в развивающихся странах более силь-

[31] Чем непосредственнее воздействие на производительность, тем выше вероятность, что оно скажется еще в течение контрактного (формального или *de facto*) периода. Лайбенстайн, по-видимому, первоначально имел в виду быстрое воздействие повышения заработной платы на производительность в развивающихся странах [см: *Leibenstein, 1957*]. Позднее он стал утверждать, что такое воздействие может быть отсроченным [*Leibenstein, 1958*].

[32] А. Маршалл обсуждает запаздывание на целое поколение или даже дольше и отмечает, что у максимизирующих прибыль фирм в конкурентных отраслях нет никаких стимулов идти на подобное повышение заработной платы: "Кроме того, платя своим рабочим высокое жалованье и заботясь об их счастье и культуре, либеральный предприниматель предоставляет выгоды, действие которых не завершается в течение жизни его собственного поколения. Ими пользуются также дети его рабочих, они вырастают физически и духовно сильнее, чем это произошло бы в противном случае. Цена, которую он платит за труд, включает издержки производства расширяющегося предложения высоких технических способностей в последующем поколении, однако эти способности окажутся собственностью тех, кто будет иметь право сдавать их внаем по самой высокой цене, которую удастся заполучить; ни наш предприниматель, ни даже его наследники не могут рассчитывать на получение большой материальной выгоды от сделанного ими добра" [*Маршалл, 1993, т. II, с. 272*].

ное воздействие на производительность, а это способствует повышению прибыли — либо потому, что фирмы обладают большей властью как монопсонисты, либо потому, что эффект оказывается более близким по времени. Другими словами, в развивающихся странах "патернализм" представляет собой просто-напросто способ инвестирования в здоровье и благополучие работников.

Инвестиции в человеческий капитал обычно придают профилям изменения заработков с возрастом бóльшую крутизну, уменьшая регистрируемые заработки в течение инвестиционного периода и увеличивая их впоследствии. Но инвестиции в повышение заработков могут приводить к обратному эффекту, увеличивая заработки в инвестиционный период сильнее, чем впоследствии, и таким образом придавая профилям изменения заработков с возрастом бóльшую пологость. Причина этого различия просто в том, что регистрируемые заработки в течение инвестиционного периода очищаются от издержек общих инвестиций, но включают в себя издержки, связанные с производительными повышениями заработной платы[33].

Производительность работников зависит не только от объема вложенного в них капитала (как на работе, так и вне ее), но также и от их мотивации и интенсивности труда. Экономисты давно уже признали, что мотивация в свою очередь частично зависит от уровня оплаты, поскольку ее рост влияет на моральный дух и энергию работников. Уравнение (2-17), показывающее, как на внешние по отношению к фирмам инвестиции влияют их затраты на повышение заработной платы, может отражать также и то, как такое повышение, финансируемое фирмой, влияет на интенсивность труда. В этом случае W и MP будут означать начальную заработную плату и предельный продукт, а G — доход фирм от прироста производительности, полученного за счет "морального" эффекта от повышения заработков C. Таким образом, решения о повышении заработков — и когда это создает благо-

[33] Если обозначнть через E регистрируемые заработки в течение инвестиционного периода, а через MP — предельный продукт при отсутствии каких бы то ни было инвестиций, то $E = MP - C$ в случае общих инвестиций, $E = MP$ в случае специфических инвестиций, оплачиваемых фирмой, и $E = MP + C$ в случае производительного повышения заработной платы.

приятный моральный климат, и когда это содействует внешним инвестициям — диктуются теми же соображениями. При обсуждении проблемы заработной платы в развивающихся странах сейчас чаще всего подчеркивается второй из этих эффектов [см.: *Leibenstein, 1957; Oshima, 1958*], тогда как прежде в центре внимания находился первый[34].

[34] Например, Маршалл отмечал влияние повышения заработков на характер и привычки трудящихся классов [*Маршалл, 1993, т. II, с. 266, 272*].

3

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЛИЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Первая публикация
Becker G.S. Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analitical Approach. Woytinsky Lecture, N 1 / Institute of Public Administration. University of Michigan, 1967
Перевод
Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1980. Ch. 3. P. 108—158. *© 1975 by the Bureau of Economic Research, Inc. All rights reserved. Published 1975. University of Chicago edition 1980*

3.1 Введение

Интерес экономистов к распределению доходов имеет столь же давнюю историю, как и сама современная экономическая наука. Смит, Милль, Рикардо и другие авторы сознавали, что многие экономические проблемы первостепенной важности так или иначе связаны с различными характеристиками системы распределения доходов. И хотя, скажем, бедность определялась ими обычно в абсолютных терминах, они вместе с тем соглашались, что "бедняки" — это прежде всего лица, которые имеют доходы значительно ниже среднего уровня, характерного для их поколения. Помимо бедности с распределением доходов, как считалось, связаны и другие проблемы, такие, как равенство возмож-

Первоначально опубликовано Мичиганским университетом в 1967 г. как лекция, посвященная памяти Войтинского.

ностей, совокупные объемы сбережений и инвестиций, размеры семей и концентрация личной экономической власти.

Чем же объяснить тогда, что несмотря на стремительное накопление эмпирических данных, а также устойчивый и даже возрастающий интерес к некоторым из этих вопросов, таким, как бедность, экономисты предшествующего поколения в общем-то не уделяли особого внимания личному распределению доходов? На мой взгляд, главная причина заключалась в отсутствии (несмотря на некоторые героические усилия) теории, которая бы сопрягалась с общей экономической теорией и позволяла объяснять фактически наблюдаемые различия в доходах между регионами, странами и историческими периодами. Выдвигая на первый план инвестиции в человеческий капитал, можно разработать теорию распределения доходов, которая отвечала бы обоим этим требованиям. В центре настоящей работы — связь между инвестициями в человеческий капитал и распределением заработков и прочих доходов. Обсуждение носит теоретический характер, никаких систематических попыток по эмпирической проверке теории не предпринимается. Некоторые количественные результаты подобной проверки я надеюсь представить в своих последующих публикациях.

В подразд. 3.2 формулируется исходная теория, помогающая определить объем инвестиций в человеческий капитал для "репрезентативного" индивида и проследить взаимосвязи между заработками, вложениями в человека и их нормами отдачи. По сути, речь идет просто о применении к человеческому капиталу традиционной теоретической схемы, используемой при анализе вложений в иные типы капитала, хотя определенные модификации в нее все же приходится вносить. В подразд. 3.3 я перехожу от отдельного индивида к различиям между индивидами и показываю, как распределение способностей, вкусов, субсидий, богатства и других характеристик влияет на распределение заработков и инвестиций.

В подразд. 3.4 подход, разработанный в двух предыдущих подразделах, используется для анализа воздействия на распределение доходов таких факторов, как усиление равенства возможностей, повышение эффективности рынка человеческого капитала, применение тестов и других "объективных" критериев при рационировании вложе-

ний в этот капитал, а также законы, устанавливающие минимальный обязательный уровень подобных вложений. В подразд. 3.5 дополнительно рассматривается распределение доходов от собственности и предпринимается попытка ответить на вопрос, почему такие доходы — как унаследованные, так и приобретенные самостоятельно — распределяются менее равномерно по сравнению с заработками. В подразд. 3.6 подводятся итоги и формулируются общие выводы. Подраздел 3.7 представляет собой математическое приложение.

3.2 Оптимальные инвестиции в человеческий капитал

3.2.1 Модель

Как показано в других моих работах, то, что можно назвать "чистыми" заработками человека (E_t) в возрасте t, приблизительно равняется заработкам (X_t), которые он имел бы в этом возрасте при полном отсутствии вложений в человеческий капитал, плюс его совокупный доход в момент времени t от ранее сделанных инвестиций (k_t) и минус стоимость его инвестиций (C_t) также в момент времени t:

$$E_t = X_t + k_t - C_t. \qquad (3\text{-}1)$$

Общий доход от инвестиций в человеческий капитал зависит от объема произведенных вложений и их норм отдачи. Например, если бы доход от каждого вложения оставался одинаковым для любого возраста на протяжении всего периода трудовой активности человека[1],

[1] Это так называемое предположение об "одноконном экипаже" в применении к человеческому капиталу. (Образное выражение, используемое для обозначения предпосылки о качественной однородности капитала. — *Прим. ред.*)

то общий доход равнялся бы сумме произведений осуществленных инвестиций на их нормы отдачи с поправкой на конечность срока трудовой жизни. В этом случае уравнение (3-1) можно было бы записать в следующем виде:

$$E_t = X_t + \sum_{j=1}^{n} r_{t-j} f_{t-j} C_{t-j} - C_t, \qquad (3\text{-}2)$$

где r_{t-j} — норма отдачи капитала, инвестированного в течение периода $t-j$, а f_{t-j} — поправка на конечность срока человеческой жизни. Я применял данный подход при изучении самых разных проблем, включая профили заработков и богатства в зависимости от возраста, связь между безработицей и подготовкой на рабочем месте, так называемый парадокс Леонтьева* и ряд других [*Becker, 1983, ch. II, III*].

Мое предположение состояло в том, что различия в общих объемах инвестиций, осуществляемых разными людьми, связаны с различиями в их индивидуальных нормах отдачи. Это помогает понять, почему белые мужчины, живущие в городах и имеющие более высокие коэффициенты интеллектуальности (IQ), достигают более высоких по сравнению с другими группами уровней образования и почему разделение труда ограничивается размерами рынка [см.: *Becker, 1983, p. 74—75, 157—166, 169—181*]. Однако до сих пор я не пытался разработать подход, способный объяснить, почему у разных людей нормы отдачи и объемы вложений так сильно различаются. Такая попытка

* Известный парадокс, обнаруженный в 1954 г. В. Леонтьевым. Согласно неоклассической теории сравнительных преимуществ, направление потоков международной торговли определяется относительной обеспеченностью стран факторами производства. Страны, обладающие избытком трудовых ресурсов, должны специализироваться на производстве и экспорте трудоемких товаров, тогда как страны, обладающие избытком капитала, — на производстве и экспорте капиталоемких товаров. Однако, как выяснилось, это положение не согласуется с фактами. Например, хотя Соединенные Штаты лучше обеспечены капиталом, в их экспорте преобладает относительно трудоемкая, а в импорте — относительно капиталоемкая продукция. Теория человеческого капитала предлагает элегантное решение этого парадокса, вводя в анализ еще один, дополнительный фактор производства — человеческий капитал. Относительная обеспеченность американской экономики человеческим капиталом выше, чем даже физическим. Следовательно, в соответствии с неоклассической теорией международной торговли следует ожидать, что США будут экспортировать товары с высоким содержанием затрат человеческого капитала, а импортировать — товары с высоким содержанием затрат простого труда и (или) физического капитала, как это и происходит на самом деле. Данное решение обсуждаемого парадокса было предложено самим В. Леонтьевым. — *Прим. ред.*

предпринимается в настоящей работе. Это не только дает более строгое обоснование предположениям, высказанным в моей книге "Человеческий капитал", но и открывает путь к объяснению особенностей личного распределения доходов.

X_i в уравнениях (3-1) и (3-2) представляет собой заработки индивида, которые не связаны с инвестированным в него человеческим капиталом и поэтому, как можно предположить, практически не зависят от его текущих решений. Прежде всего в развитых экономиках, где осуществляются масштабные вложения в образование, подготовку, неформальное обучение, здоровье и просто воспитание детей, но также, по-видимому, и в большинстве других стран, заработки, не связанные с инвестированием в человеческий капитал, составляют лишь незначительную долю от общей их величины. Из этого же исходят "развивающие" подходы к воспитанию детей, в рамках которых разнообразным вложениям в человека приписывается в конечном счете все, чего он достигает [см.: *Mushkin, 1962*]. Итак, имеются веские основания полагать, как это и делается в настоящей работе, что величина X_i достаточно мала и что ею можно пренебречь. В любом случае наличие значительного X_i лишь немногим усложнило бы наш анализ и легко могло бы быть в нем учтено.

Еще одна предпосылка, из которой я исхожу на протяжении большей части работы, заключается в предположении об однородности человеческого капитала. Имеется в виду, что в процессе производства любая его единица служит совершенным субститутом для любой другой и, следовательно, они обеспечивают одинаковое приращение заработков. Это, конечно, не исключает, что одни элементы человеческого капитала могут производиться при значительно более высоких издержках, чем другие. Очевидно, в ряде пунктов предпосылка об однородности человеческого капитала противоречит, причем достаточно сильно, представлению о той огромной роли, которая обычно приписывается качественным различиям в образовании, подготовке и профессиональных навыках. Я надеюсь показать, что, хотя с описательной точки зрения предположение о существовании таких различий является реалистичным и полезным, оно ничего не добавляет к пониманию базовых факторов, регулирующих распределение доходов. На

практике оно иногда даже уводит в сторону от этих основополагающих факторов. Тем не менее в параграфе 3.3.7 предлагается более общий анализ, учитывающий многообразие форм человеческого капитала.

На рис. 3.1 по горизонтальной оси отложен объем инвестиций в человеческий капитал, для удобства измеряемый в стоимостных, а не в физических единицах. Поэтому равные отрезки на этой оси не обязательно соответствуют равному количеству физических единиц человеческого капитала.

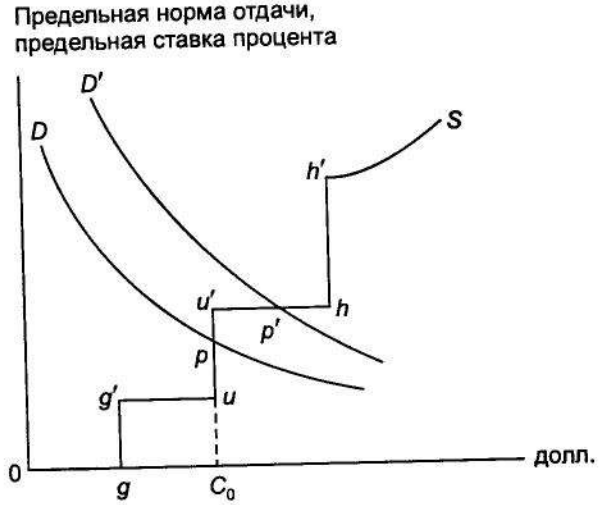


Рис. 3.1. Кривые спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал

Кривая D отражает предельные выгоды для отдельного человека (для простоты измеряемые нормой отдачи), получаемые им от каждого дополнительного доллара инвестиций. Она, как предполагается, соответствует его кривой спроса на человеческий капитал. Кривая S отражает эффективные предельные издержки, связанные с финансированием каждого дополнительно вложенного доллара (для простоты измеряемые ставкой процента). По сути, она представляет

собой кривую предложения капитала для этого человека. Если D располагается выше S, то предельная норма отдачи превосходит предельную ставку процента и доход можно увеличить, дополнительно инвестируя в человеческий капитал; когда же S располагается выше D, верно обратное. Следовательно, максимизация дохода достигается при инвестировании вплоть до точки, где $D = S$, обозначенной на рисунке буквой p, которой соответствуют суммарные вложения капитала в размере OC_0.

3.2.2 Кривые спроса

Предельная норма отдачи зависит от распределения во времени предельных доходов и предельных издержек, связанных с осуществлением инвестиций: если доход от этих инвестиций остается постоянным на протяжении всего периода трудовой активности человека, то предельная норма отдачи фактически оказывается равна отношению между общей суммой доходов и общей суммой издержек. Поскольку весь человеческий капитал предполагается однородным, то даже при очень значительном относительном приросте капиталовложений у того или иного индивида влияние этого обстоятельства на общий объем человеческого капитала будет пренебрежимо мало. Следовательно, чтобы объяснить, почему кривые спроса на человеческий капитал на рис. 3.1 имеют отрицательный наклон, а не являются горизонтальными, необходимо проанализировать особенности процесса его накопления.

Важнейшей характеристикой, отличающей человеческий капитал от физического, является то, что он, по определению, воплощается, или материализуется, в личности самого инвестора. Эта воплощенность выступает главной причиной, из-за которой предельные выгоды от человеческого капитала убывают по мере его накопления. Одно из очевидных следствий подобной воплощенности состоит в том, что, поскольку память, физическая сила и т.д. у каждого инвестора ограничены, производство дополнительного человеческого капитала рано

или поздно начинает характеризоваться убывающей доходностью[2]. Отсюда — рост предельных издержек, необходимых для получения дополнительного доллара дохода.

С воплощенностью человеческого капитала тесно связано и то, что ключевую роль в процессе его производства играет собственное время самого инвестора[3]. Значение собственного времени настолько велико, что прирост инвестиций в человеческий капитал чаще всего прямо соответствует приросту затрачиваемого на эти цели времени[4]: действительно, единственной общепринятой мерой объема полученного образования и подготовки служит число лет обучения, т.е. измеритель, полностью основывающийся на продолжительности затраченного времени. Оценки этих временных затрат производились для различных видов человеческого капитала, причем они оказались столь значительны, что для их обозначения был введен специальный термин "потерянные заработки" [см.: *Schultz, 1960*].

Если бы эластичность замещения между собственным временем и учителями, книгами, всеми остальными ресурсами была бесконечной, то затрат собственного времени и отсрочки инвестиций (если не считать ограничений, налагаемых переменной B) можно было бы избежать без всяких потерь, аккумулируя сразу весь желаемый объем

---

[2] Если

$$h = f(I, B),$$

где h — количество единиц капитала, производимого индивидом в единицу времени, f — его производственная функция, I — его капиталовложения в долларах в единицу времени, а B — общий уровень его физических и умственных способностей, то тогда

$$\frac{\partial^2 h}{\partial I^2} < 0.$$

[3] Производственная функция из предыдущей сноски может быть дополнена следующим образом:

$$h = f(R, T, B),$$

где R — уровень затрат прочих ресурсов, а T — доля календарного времени, затрачиваемого индивидом на инвестирование в самого себя.

[4] Если горизонтальную ось на рис. 3.1 заменить осью, по которой откладывалось бы инвестируемое время, то график стал бы почти идентичен тому, который используется в "австрийской" теории капитала при определении оптимального возраста для выращиваемых деревьев или выдерживаемого вина. Таким образом, главный вклад подхода австрийской школы в современную экономическую теорию заключается в его применимости к изучению инвестиций в человеческий капитал!

капитала путем полного замещения собственного времени прочими ресурсами. Если бы, напротив, замещение между ними было крайне несовершенным (что намного правдоподобнее), то тогда отказ от использования собственного времени приводил бы к повышению предельных издержек производства человеческого капитала и к ускоренному их росту по мере его накопления по сравнению с ситуацией, когда оно использовалось бы в оптимальном сочетании с затратами других ресурсов. А это означает, что накопление человеческого капитала неизбежно должно растягиваться на длительный отрезок календарного времени, именуемый инвестиционным периодом. Естественно предположить, что должны существовать оптимальные комбинации затрат различных факторов на протяжении оптимального инвестиционного периода, которые будут максимизировать приведенную величину доходов от данного объема капиталовложений. Однако удлинение инвестиционного периода, обусловленное важностью собственного времени, может лишь ослабить убывание предельных выгод по мере увеличения объема накапливаемого капитала[5], но не устранит его полностью.

Во-первых, в условиях конечного срока жизни более поздние инвестиции неспособны приносить доход в течение того же времени, что и более ранние, и поэтому обычно общий выигрыш от них оказывается меньше. Этот эффект особенно важен для обществ с высоким уровнем смертности среди взрослого населения, тогда как для современных западных обществ с низким уровнем смертности он скорее всего не столь уж существенен. Ведь только если у человека впереди не менее двадцати лет активной трудовой жизни, сокращение ее продолжительности, скажем, на один год не будет оказывать заметного влияния на приведенную величину доходов [*Becker, 1983, p. 47—48*]. Во-вторых, у более поздних инвестиций отдача ниже, чем у более ранних, просто потому, что из-за отсрочки в получении приведенная величина чистых выгод от них (или прибыли) оказывается меньше (причем такое сокращение может быть весьма внушительным даже при отсрочке всего на несколько лет) [*ibid, p. 72—73*].

[5] Тот факт, что оптимальный объем человеческого капитала индивида достигается не сразу, часто используется для объяснения формы индивидуальной кривой спроса на человеческий капитал. О проблемах, возникающих из-за того, что оптимальный объем "нечеловеческого" капитала достигается не мгновенно, см. в [*Jorgenson, 1967*].

Третье соображение, возможно, имеет не меньшую значимость, хотя количественные оценки здесь пока отсутствуют. Поскольку невозможно использовать собственное время в какой-либо деятельности, не "захватив" заодно и весь свой человеческий капитал, то получается, что наряду со временем он выступает фактором, участвующим в производстве дополнительного капитала. Первоначально, в юные годы, ценность времени невелика, а возможно, даже отрицательна, потому что пока дети не в школе либо не инвестируют в свой человеческий капитал каким-либо иным способом, с ними должны сидеть родители или другие взрослые[6]. Однако по мере продолжения инвестиций накопленный человеком капитал, как и затраты его времени, приобретают все большую ценность.

При прочих равных условиях возрастание ценности времени повышает предельные издержки более поздних инвестиций по сравнению с более ранними, поскольку на них начинает расходоваться более дорогое время. При любом данном приросте ценности времени по мере взросления человека относительные издержки более поздних инвестиций становятся тем больше, чем выше в этих издержках доля потерянных заработков и чем ниже эластичность замещения между собственным временем и затратами других факторов[7]. Однако одно из условий, которое может оказываться "неравным", — это производительность времени. Использование большего запаса человеческого капитала способно обеспечивать больший объем выпуска не только тогда, когда речь идет о производстве обычных товаров, но и когда речь идет о дополнительном производстве самого человеческого капитала[8]. Предель-

[6] См. попытку оценить ценность таких услуг, обеспечиваемых начальными школами, в [*Weisbrod, 1962*].

[7] Эта эластичность имеет значение, поскольку инвесторы могут пытаться экономить свое более дорогое время, замещая его прочими ресурсами. В самом общем виде подтверждением такого замещения в процессе образования может служить то, что у студентов-старшекурсников затраты прочих ресурсов в расчете на единицу времени оказываются выше, чем у студентов младших курсов. Однако эластичность замещения скорее всего не достигает единицы, поскольку доля потерянных заработков в общих издержках растет по мере повышения уровня образования [см.: *Schultz, 1960*].

[8] Если H представляет собой объем человеческого капитала, воплощенного в инвесторе, то производственная функция, приведенная в сноске 3, может быть дополнена за счет включения H:

$$h = f(R, T, H, B).$$

Производительность большего объема человеческого капитала означает, что $\partial h/\partial H$ должна быть положительной.

ные издержки более поздних инвестиций не увеличивались бы, если бы рост производительности и рост ценности собственного времени человека происходили примерно равными темпами. Но поскольку человеческий капитал должен всегда находиться там же, где используется время его обладателя, то независимо от того, становится оно более производительным или нет, я склонен полагать, что удорожание времени будет происходить быстрее, чем рост его производительности (по крайней мере, начиная с определенного момента). Если это так, то в конечном счете накопление человеческого капитала будет делать более поздние инвестиции более дорогостоящими и, как следствие, снижать приведенную величину более поздних выгод[9].

Позволив себе небольшое отступление, напомню, что предпосылка о возрастающих предельных издержках у репрезентативной фирмы[10] обычно объясняется ограниченностью "предпринимательских способностей" (entrepreneurial capacity). Затраты этого фактора плохо поддаются замещению при помощи услуг наемных менеджеров и других привлеченных ресурсов. "Предпринимательские способности" — теоретическая конструкция, предназначенная для того, чтобы согласовать идею конкурентных рынков с линейно однородными производственными функциями и ограниченными размерами фирм, хотя практически все исследователи согласны, что никакого явного эмпирического эквивалента у этого понятия нет [см.: *Friedman, 1962*]. В самом деле, гигантские размеры, которых достигают некоторые фирмы, свидетельствуют о том, что по крайней мере во многих случаях "предпринимательские способности" не являются серьезным лимитирующим фактором. Индивидов, инвестирующих в человеческий капитал, можно рассматривать как "фирмы", использующие этот капитал вместе с другими ресурсами для увеличения потенциальных заработков. Поскольку для производства человеческого капитала требуются затраты времени самого "предпринимателя", в личности которого он воплощается, то учителя, менеджеры и другие привлекаемые ресурсы могут выступать лишь в качестве весьма несовершенных субститутов этого фактора. Таким образом, в данном случае понятие "предпринимательские способности" наполняется конкретным содержанием, так как у него обнаруживается вполне очевидный эмпирический эквивалент, и это, как отмечалось, может вызывать быстрое нарастание издержек, ограничивая тем самым размеры подобных "фирм".

[9] Даже если бы влияние на производительность продолжало превосходить влияние на цену собственного времени, убывающая доходность вела бы к тому, что снижение издержек инвестирования становилось с течением времени все меньшим и меньшим. (См. иллюстрацию этого вывода в рамках очень похожей, но более формальной модели в [*Ben-Porath, 1967*].) Вместе с тем снижение приведенной величины выгод, обусловленное сокращением остающихся лет пребывания в составе рабочей силы, будет с течением времени становиться все большим и большим.

[10] В обоснование этой предпосылки ссылаются на то, что обычно выживать удается только тем фирмам, чья доля в общем объеме производства отрасли не слишком велика.

Кривая спроса на инвестиции в человеческий капитал определяется не просто денежными выгодами, а суммой, включающей помимо них еще и денежный эквивалент психологических (psychic) выгод от этого капитала (которые могут быть и отрицательными). Если принять стандартную предпосылку об убывающей отдаче, то и предельные психологические, и предельные денежные выгоды должны снижаться по мере накопления капитала. При этом высокая степень неопределенности относительно получения таких выгод в будущем также будет придавать кривой спроса отрицательный наклон, если накопление капитала сопровождается возрастанием предельного неприятия риска (marginal aversion to risk).

3.2.3 Кривые предложения

Кривые предложения на рис. 3.1 отражают предельные издержки финансирования дополнительной единицы человеческого капитала (в противоположность ее производству). Для простоты предельные издержки финансирования измеряются ставкой процента, который должнен быть уплачен, чтобы профинансировать увеличение капитала на один доллар. Если бы годовые выплаты по "кредиту" были постоянными в течение всего остающегося периода трудовой активнос-

ти, то предельная ставка процента просто равнялась бы годовым выплатам за один дополнительный доллар привлеченных средств с поправкой на конечность срока активной трудовой жизни.

Если бы рынок капитала был однородным, без какой-либо сегментации из-за существования специальных субсидий или налогов, трансакционных издержек, законодательных ограничений на предоставление или получение займов и т.д. и если бы степень риска оставалась постоянной, то тогда даже значительные изменения в объеме капитала, используемого отдельным индивидом, оказывали бы ничтожно малое влияние на его предельные издержки по привлечению средств, поскольку это практически не сказывалось бы на финансовых ресурсах, доступных другим. В реальном мире, однако, рынок человеческого капитала сильно сегментирован: существуют местные субсидии государственным начальным и средним школам, а также штатные и федеральные субсидии определенным категориям студентов и аспирантов; трансакционные издержки зачастую делают использование собственных средств значительно более дешевым по сравнению с привлечением заемных средств; наконец, действуют серьезные законодательные ограничения, запрещающие определенные виды заимствований. В результате, хотя определенные источники средств оказываются дешевле, чем другие, объем ресурсов, доступных любому индивиду из более дешевых источников, обычно ограничен, поскольку совокупный спрос на финансовые ресурсы имеет тенденцию превышать их предложение. Это означает, что индивид, занимающийся накоплением человеческого капитала, должен переходить от самых дешевых к менее дешевым, а затем и к дорогим источникам средств. Переход от менее дорогих к более дорогим финансовым ресурсам является главной причиной положительного наклона кривой предложения даже для отдельно взятого человека. Подъем любой такой кривой будет тем круче, чем сильнее сегментация, поскольку это предполагает больший разброс в стоимости финансирования из различных источников при меньшем объеме средств, которые можно получить из каждого отдельного источника.

Самыми дешевыми источниками обычно являются дарения и дотации от родителей, родственников, благотворительных фондов и правительств, использовать которые разрешается только для инвестиций

в человеческий капитал. Их цена для инвесторов равна нулю, и на рис. 3.1 этому соответствует сегмент Og кривой предложения S, который лежит на горизонтальной оси[11].

Частично субсидируемые, но не полностью бесплатные кредиты, к примеру, от правительств и университетов, которые также можно использовать только для инвестирования в человеческий капитал, несколько дороже: они представлены сегментом $g'u$ кривой S. Затем идут средства самих инвесторов, включая наследства и другие прямые дарения, которые могли бы использоваться и для других целей. Их стоимость измеряется упущенными возможностями (foregone opportunities), чему соответствует сегмент $u'h$ кривой S. После исчерпания этих средств инвесторы вынуждены обращаться либо к коммерческим кредитам на рынке, либо прибегать к сокращению своего собственного потребления в течение инвестиционного периода. Финансовые ресурсы из этих источников обычно доступны только по значительно более высокой и быстро возрастающей цене: они представлены поднимающимся вверх сегментом $h'S$.

Как подчеркивалось ранее, накопление человеческого капитала не является одномоментным и обычно растягивается на длительный инвестиционный период. Скорость повышения издержек финансирования, также как и производственных издержек, обычно оказывается тем ниже, чем медленнее происходит накопление капитала, потому что, например, накопление собственных средств может уменьшать потребность в обращении к более дорогим источникам[12]. Поэтому крутизна подъема каждой кривой предложения также зависит от избранной стратегии накопления капитала.

[11] Концептуальное отделение издержек производства от условий финансирования предполагает, что прямые государственные и частные субсидии образовательным учреждениям и другим "фирмам", производящим человеческий капитал, могут включаться в сегмент Og. В таком случае кривые спроса будут отражать все производственные издержки, а не только те, которые несут сами инвесторы, кривые предложения будут отражать все субсидии, а нормы отдачи будут представлять собой отношение частных доходов к общественным издержкам (определение терминов "частный" и "общественный" см. в [*Becker, 1983, ch. V*]).

[12] Казалось бы, есть немало реальных примеров, когда стоимость финансовых ресурсов зависит от периода или стадии накопления — сошлемся на специальные субсидии студентам-медикам или студентам-физикам, обучающимся на старших курсах. Однако большинство таких примеров свидетельствуют скорее о сегментации рынка капитала для различных видов человеческого капитала и поэтому их обсуждение отнесено в параграф 3.3.7, посвященный взаимодействию между различными видами инвестиций в человека.

3.2.4 Равновесие

Поскольку оба потока — как выгод, так и издержек финансирования — зависят от траектории накопления капитала, она не может выбираться с учетом только одного из них. Рациональное решение будет заключаться в выборе траектории, которая максимизирует приведенную величину "прибыли", т.е. приведенную величину разности между выгодами и издержками. В общей модели, о которой речь шла до сих пор, кривые спроса и предложения, показанные на рис. 3.1, не будут ни единственными, ни независимыми друг от друга. Но для того чтобы обеспечить их единственность и независимость, представив при этом относительно простой анализ распределения доходов, достаточно предположить, что собственное время и наемные ресурсы используются при производстве человеческого капитала в фиксированных пропорциях, что любая единица наемных ресурсов доступна по данной цене и что любая единица собственного времени также доступна по данной цене (равной потерянным заработкам) вплоть до определенной величины, по достижении которой время становится недоступным ни по какой цене. Чтобы наш анализ распределения доходов оказался плодотворным, необходимо выяснить, какие следствия вытекают из наиболее общих предпосылок, касающихся производства человеческого капитала[13].

При этих предпосылках величина выгод будет определяться площадью, ограниченной сверху единственной кривой спроса, показанной на рис. 3.1, а величина издержек финансирования — площадью, ограниченной сверху единственной кривой предложения[14], так что максимум разности между ними будет достигаться при объеме инвестиций, соответствующем точке их пересечения. В этой точке предельные выгоды сравняются с предельным издержками финансирования, что означало бы равенство между предельной нормой отдачи и предельной ставкой процента.

Оптимальной траектории накопления соответствует оптимальный инвестиционный период. Если бы как отдача от каждого вложенного доллара, так и плата за каждый взятый взаймы доллар оставались постоянными на протяжении всего остающегося периода трудовой активности, то приведенная величина общей прибыли, представляющая собой разность между общими доходами и общими платежами, увеличивалась бы в течение всего оптимального инвестиционного периода. Пик пришелся бы на его завершение, затем на протяжении всего периода трудовой активности она устойчиво удерживалась бы на этом уровне, а после его окончания падала бы до нуля.

Фактические заработки, оцениваемые по системе национальных счетов, неадекватно отражают прибыль от человеческого капитала. Прежде всего потому, что издержки финансирования не вычитаются из текущего дохода независимо от того, из каких элементов эти издержки складываются — прямых процентных выплат, потерянных заработков или вынужденного сокращения потребления. К тому же в течение инвестиционного периода часть, а иногда и все издержки производства человеческого капитала неявным образом вычитаются еще до предоставления декларации о доходах[15]. В результате регистрируемые (measured) после окончания инвестиционного периода заработки представляют собой только доходы, тогда как в течение этого периода они являются "гибридом" из доходов и издержек производства. В первую очередь и более подробно я рассмотрю факторы, определяющие распределение регистрируемых заработков после окончания инвестиционного периода, а распределения прибыли и регистрируемых заработков в течениие этого периода я коснусь позднее и очень кратко.

Главное предположение, которое принимается при дальнейшем анализе, состоит в том, что фактические траектории накопления человеческого капитала всегда совпадают с оптимальными. Достаточ-

[13] Первой здесь была работа Й. Бен-Порэта [*Ben-Porath, 1967, section 4*].

[14] Для простоты на наших графиках по вертикальной оси откладываются предельные нормы отдачи и предельные ставки процента для каждого дополнительного доллара инвестиций, а не приведенные или текущие величины предельных выгод и предельных издержек финансирования. Если бы доходы и выплаты по долгу оставались постоянными в течение бесконечно долгого периода времени, то предельная норма отдачи и предельная ставка процента были бы в точности равны текущим значениям соответствеино потока выгод и потока издержек финансирования при увеличении инвестиций на один доллар.

[15] Форма профилей заработков и богатства в зависимости от возраста во миогом объясняется именно таким взаимопереплетением запасов и потоков. Эти вопросы обсуждаются в других моих работах [см.: *Becker, 1983, ch. II, III, VII*].

ные условия для этого — рациональность всех индивидов[16], а также отсутствие неопределенности и неполной информации, которые могли бы препятствовать им в достижении поставленных целей. Конечно, это сильные допущения, и более общая модель должна оставлять место для иррациональности, неопределенности, расхождений между фактическими и "желаемыми" запасами капитала и т.д. Однако, учитывая рудиментарное состояние наших знаний о факторах, от которых зависит распределение доходов, полезно было бы выяснить, как далеко можно продвинуться пусть даже с такой упрощенной моделью. Что меня привлекает в ней, так это то, что она позволяет многое понять в действии тех сил, которые порождают неравенство и асимметрию (skewness) в распределении заработков и прочих доходов. В любом случае ее легко расширить, включив дополнительные факторы, от которых я абстрагируюсь, — такие, как неопределенность или расхождения между реальными и "желаемыми" запасами капитала.

3.3 Распределение доходов

Данная модель предполагает, что у разных людей общий объем инвестиций в человеческий капитал неодинаков из-за различий в условиях либо спроса, либо предложения: люди с выше расположенными кривыми спроса или ниже расположенными кривыми предложения инвестируют больше других. Имеются определенные свидетельства того, что в Соединенных Штатах люди, работающие в городах, а также имеющие более высокие коэффициенты интеллектуальности (IQ)

[16] Поскольку все люди на протяжении большей части своего инвестиционного периода находятся в юном возрасте, то предположение о рациональности их решений может показаться крайне нереалистичным. Однако процесс принятия решений детьми направляется и отчасти финансируется их родителями, и в той мере, в какой они получают какие-то денежные или психологические выгоды от повышения экономического благосостояния своих детей, у них есть стимулы помогать детям в принятии разумных решений.

и академические показатели успеваемости, склонны больше инвестировать в формальное образование, чем те, кто работает в сельской местности или имеет более низкие коэффициенты интеллектуальности и академические показатели успеваемости, причем отчасти потому, что первые получают более высокие нормы отдачи [*Becker, 1983, p. 157—181*]. Если представленная модель эмпирически верна, как это принимается в дальнейшем, то значительные наблюдаемые различия в уровнях образования[17], подготовки на рабочем месте и других видов человеческого капитала должны предполагать существование значительных различий либо в одном, либо в обоих наборах кривых.

Люди, которые инвестируют сравнительно много в самих себя, после окончания инвестиционного периода получают относительно высокие прибыли и регистрируемые заработки. Если они инвестируют больше из-за выше расположенных кривых спроса, как показано на рис. 3.1, где D' находится над D, то увеличивается как площадь, ограниченная сверху кривой спроса, так и разность между ней и площадью, ограниченной сверху данной кривой предложения (сравните точку p' с точкой p). Если они инвестируют больше из-за ниже расположенных кривых предложения, то площадь, ограниченная сверху кривой предложения, для любого данного объема инвестиций становится меньше и, как следствие, разность между ней и площадью, ограниченной сверху данной кривой спроса, увеличивается.

3.3.1 "Эгалитарный" подход

Вместо того чтобы сразу начинать с вариаций одновременно как в условиях спроса, так и в условиях предложения, я рассмотрю сначала два важных специальных случая. В первом предполагается, что условия спроса являются одинаковыми для всех и что единственной причиной неравенства выступают различия в условиях предложения. Это

[17] Так, для многих стран стандартное отклонение числа лет обучения превышает три года.

можно рассматривать как примерное отражение "эгалитарного" подхода к распределению вложений в человеческий капитал и заработков, который исходит из того, что все люди обладают более или менее одинаковыми способностями извлекать выгоды из инвестиций в самих себя. Различия в инвестициях и заработках обусловливаются различиями во внешней среде — удаче, богатстве семьи, доступе к субсидиям и т.д., из-за чего одни имеют возможность инвестировать больше, чем другие. Устранение различий во внешней среде устранило бы неравенство возможностей, а значит, и основной источник различий в заработках и инвестициях.

В "Богатстве народов" Адам Смит придерживался именно такой точки зрения: "Различие между самыми несхожими характерами, между ученым и простым уличным носильщиком, например, создается, по-видимому, не столько природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием" [*Смит, 1962, с. 28*][18]. Сегодня многие в Соединенных Штатах считают, что по своим природным задаткам большинство людей одинаково способны извлекать выгоды из высшего образования и только бедность, невежество и предрассудки мешают некоторым из них его получать.

Обычно наиболее важной причиной неравенства возможностей оказываются различия в доступе к финансовым ресурсам[19]. Они, в свою очередь, порождаются той самой сегментацией на рынке капитала, которая подразумевает, что объем более дешевых средств ограничен и что кривые предложения финансовых ресурсов имеют положительный наклон даже для индивидуальных инвесторов. В силу разных причин для одних людей более дешевые источники средств оказываются более доступными, чем для других, так что они имеют более благоприятные условия предложения. Одни живут в регионах, где предоставляются щедрые государственные и иные субсидии для вло-

[18] Издатель Смита Э. Кэннан отмечает, что Смит следовал здесь за Дэвидом Юмом, который писал: "Взгляните, как мало различаются все люди по своей физической силе и даже по своим умственным талантам и способностям до получения образования" (цит. по: Modern Library Edition. N.Y., 1937. P. 15).

[19] Это, конечно, не единственная причина. К примеру, часто важное значение имеют дискриминация и непотизм, хотя они сильнее влияют на отдачу от инвестиций в человеческий капитал, чем на издержки его финансирования.

жений в человеческий капитал, или у них есть возможность получать специальные стипендии благодаря либо везению, либо политическим связям. Другие родились в богатых семьях, имеют щедрых родителей, занимают средства на выгодных условиях или добровольно жертвуют текущим потреблением ради инвестиций в образование. По всем этим и другим причинам кривые предложения финансовых ресурсов могут значительно различаться, в том числе и по степени эластичности, как это видно на рис. 3.2. Для простоты предполагается, что они повышаются более плавно, чем кривая предложения, изображенная на рис. 3.1.

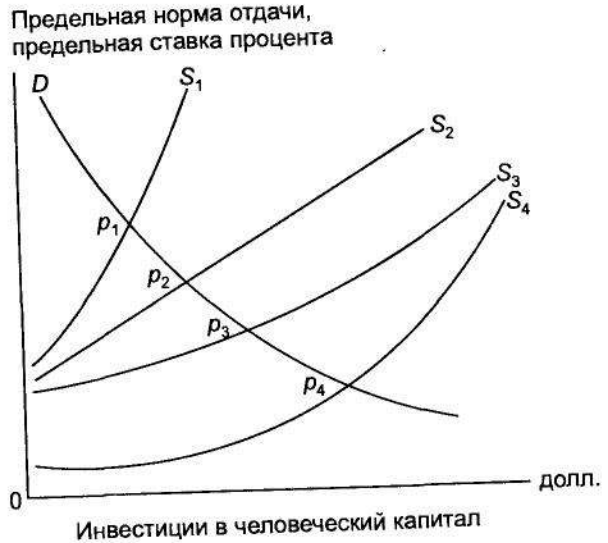


Рис. 3.2. Равновесные уровни инвестиций в человеческий капитал, обусловленные различиями в "возможностях"

Если варьируются только условия предложения, то для разных людей равновесные состояния будут определяться пересечениями общей для всех кривой спроса с индивидуальными кривыми предложения. Некоторые из этих равновесных состояний представлены на рис. 3.2 точками p_1, p_2, p_3 и p_4. Располагая полной информацией о них, т.е. о том, с какими объемами вложений связаны те или иные предельные нормы отдачи, можно было бы "идентифицировать" общую кри-

вую спроса. Более того, и сами предельные нормы отдачи можно было бы "идентифицировать" исходя из величины заработков, получаемых людьми с разными объемами вложений в человеческий капитал[20].

Люди, находящиеся в более благоприятных условиях предложения, будут инвестировать в себя относительно больше: чем ниже на рис. 3.2 располагаются кривые предложения, тем сильнее будут смещаться вправо точки равновесия. Распределение общего объема капиталовложений, очевидно, будет тем более неравномерным и асимметричным, чем более неравномерным и асимметричным является расположение кривых предложения.

Если период трудовой активности достаточно продолжителен, то заработки будут связаны с объемом инвестированного капитала по формуле

$$E = \bar{r}\, C, \tag{3-3}$$

где E — заработки, C — общий объем капиталовложений, а $\bar{r}$ — средняя норма отдачи от C. Распределение E прямо зависит от распределения C. В самом деле, если бы кривая спроса на капитал была абсолютно эластичной, то величина $\bar{r}$ была бы одинаковой для всех, а распределение заработков и распределение инвестиций были бы идентичными, если оставить в стороне смещение E вниз относительно C из-за множителя $\bar{r}$, величина которого определяется соотношением между совокупным спросом и совокупным предложением человеческого капитала. Поскольку, как было показано выше, распределение C является тем более неравномерным и асимметричным, чем неравномернее и асимметричнее распределены кривые предложения, то в равной мере это относится и к распределению E.

Как мы убедились, кривая спроса на вложения в человеческий капитал обычно имеет отрицательный наклон, а не является бесконечно эластичной прежде всего потому, что этот капитал воплощается в самих инвесторах. Поэтому E будет, как правило, иметь более равномерное распределение по сравнению с C: любое данное процентное изменение C будет сопровождаться меньшим процентным изменением E, так как $\bar{r}$ будет уменьшаться при увеличении C и увеличиваться при его уменьшении. Кроме того, распределение как E, так и C будет тем неравномернее и асимметричнее, чем выше эластичность кривой спроса. Ведь чем она выше, тем больше людей с благоприятными условиями предложения будут подталкиваться более высокой $\bar{r}$ к тому, чтобы еще активнее инвестировать в свой человеческий капитал, и тем больше людей с неблагоприятными условиями предложения будут подталкиваться более низкой $\bar{r}$ к тому, чтобы инвестировать в него еще меньше.

Аналогично повышение эластичности кривых предложения, не меняющее их положения в точке, соответствующей среднему значению C, также будет усиливать неравенство и асимметрию в распределении E и C. Люди с неблагоприятными условиями предложения будут вынуждены сокращать свои инвестиции, в то время как те, кто находятся в благоприятных условиях, будут получать стимулы к их расширению.

В математическом приложении точные соотношения между распределениями E и C и параметрами кривых спроса и предложения выводятся для специального случая исходя из допущения, что все кривые предложения имеют одинаковую и постоянную эластичность и что эластичность кривой спроса также является постоянной. Один из выводов, следующий из этой более специальной модели, заключается в том, что заработки скорее всего будут распределяться менее неравномерно и менее асимметрично, чем кривые предложения, т.е. чем возможности (см. п. 6 математического приложения).

3.3.2 "Элитарный" подход

На другом полюсе лежит предположение, что условия предложения являются одинаковыми и что среди индивидов варьируются только условия спроса. Это можно рассматривать как примерное отражение "элитарного" подхода к распределению инвестиций в человеческий

[20] Предположив, что белые мужчины имеют одинаковые кривые спроса на формальное образование, Г. Хэнок сначала оценил предельные нормы отдачи образования исходя из разности в заработках между людьми с различными уровнями образования, а затем "идентифицировал" их общую кривую спроса. См. его докторскую диссертацию: [*Hanoch, 1965, ch. II*].

капитал и заработков, который исходит из того, что на практике все располагают более или менее равными возможностями. В этом случае фактические инвестиции и заработки будут различаться главным образом из-за различий в способностях извлекать выгоды из инвестиций в человеческий капитал: некоторые люди богаче одарены от природы и образуют элиту. Вопреки позиции Смита и Юма, образовательная политика в Англии и других частях Европы покоилась на "элитарном" подходе: "Для английской педагогической мысли характерна идущая из глубины веков установка (которая гораздо менее заметна в некоторых других странах) заботиться главным образом о наиболее одаренных представителях любой рассматриваемой группы и забывать обо всех остальных" [*Crowther, 1959, p. 87*][21].

Подобно тому как о возможностях можно судить прежде всего по кривым предложения, так о способностях можно судить прежде всего по кривым спроса[22]. От данного (в долларах) объема инвестиций индивиды с выше расположенными кривыми спроса получают более высокие нормы отдачи, чем те, у кого они расположены ниже. Говоря иначе, для снижения предельных норм отдачи до любого заданного уровня им приходится инвестировать больше, чем другим. Поскольку предполагается, что весь человеческий капитал однороден, то кривые спроса могут располагаться выше только в том случае, если при данном объеме затрат будет производиться больше единиц капитала. Естественно считать, что люди, которые при одинаковых затратах производят больше человеческого капитала, обладают лучшими способностями, или "природными задатками"[23].

[21] Кроме того, многие формальные модели распределения доходов, разработанные экономистами, берут за отправную точку структуру распределения способностей [см., например: *Roy, 1950; Mangelbrot, 1962*].

[22] Напомню, однако, что некоторые различия в возможностях, порождаемые, например, дискриминацией и непотизмом, влияют на кривые спроса. Точно так же некоторые различия в способностях влияют на кривые предложения.

[23] Если использовать для производственной функции те же обозначения, что и в сноске 3, то i-й и j-й индивиды будут иметь функции

$$h_i = f_i(R_i, T_i, B_i);$$
$$h_j = f_j(R_j, T_j, B_j).$$

Индивид i обладает более высокими способностями, если $f_i > f_j$ при одинаковых R и T — затратах рыночных ресурсов и собственного времени соответственно. Если для одних значений $f_i > f_j$, а для других $f_j > f_i$, то этих индивидов невозможно однозначно ранжировать по уровню способностей.

Поскольку выше расположенная кривая спроса означает бо́льшие заработки при данном объеме инвестиций, то фактически мы имеем косвенную оценку уровня способностей, а именно — через получаемые заработки при одинаковых объемах вложений в человеческий капитал[24]. Такой подход является приемлемым компромиссом между измерением способностей с помощью коэффициентов интеллектуальности, личностных или мотивационных тестов без учета их влияния на заработки и измерением способностей по уровню заработков без учета различий в возможностях[25]. В первом случае слишком большое внимание уделяется форме и недостаточное внимание — результатам, в то время как во втором — безнадежно смешиваются "природа" и "воспитание", способности и среда. Наш подход прямо связывает способности с результатами и в то же время признает влияние на эти результаты внешней среды[26].

Если варьируются только кривые спроса, то объемы инвестируемого капитала и предельные нормы отдачи для разных людей будут определяться в точках пересечения индивидуальных кривых спроса с общей кривой предложения. На рис. 3.3 отчетливо видна положительная зависимость между высотой кривой спроса, объемом инвестируемого капитала и предельной нормой отдачи. Информация о двух последних величинах для разных людей сделала бы возможной "иден-

Заметим, однако, что поскольку кривые спроса учитывают не только денежные, но и психологические выгоды и издержки, связанные с человеческим капиталом, то i-й индивид может иметь выше расположенную кривую спроса, чем j-й, и таким образом представать как более способный только потому, что он извлекает из своих вложений больше психологических выгод, чем j.

[24] Приведем похожее определение, данное Р. Тони: "Если индивиды, между которыми производится сравнение, принадлежат к однородной группе, представители которой обладают одинаковыми возможностями с точки зрения здоровья, образования, входа в высокооплачиваемые профессии и доступа к выгодной финансовой информации, то тогда, исключив действие факторов, связанных со случайностью и везением, несомненно, можно интерпретировать различия в позициях, которые они в конечном счете займут, как отражение различий в их личностных качествах" [*Tawney, 1961, p. 121*]. Помимо случайности Тони особо подчеркивает необходимость контролировать такие факторы, как состояние здоровья, образование и обладание финансовой информацией, которые представляют собой не что иное, как различные формы человеческого капитала.

[25] См. обзор этих определений в рамках изучения распределения доходов в [*Staehle, 1943*].

[26] Я не пытался объяснить, почему некоторые люди более "способны", чем другие. В конечном счете это может проистекать из различий в самых разнообразных базовых "факторах", определяющих одаренность человека. См. модель такого типа в [*Mandelbrot, 1962*].

тификацию" общей кривой предложения точно так же, как при "эгалитарном" подходе (см. предыдущий подраздел) аналогичная информация позволяла "идентифицировать" общую кривую спроса.



Рис. 3.3. Равновесные уровни инвестиций в человеческий капитал, обусловленные различиями в "способностях"

Существенное отличие, однако, в том, что сами предельные нормы отдачи теперь невозможно "идентифицировать", располагая одной только информацией о заработках и инвестициях отдельных людей. На рис. 3.3 предельная норма отдачи при уровне инвестиций OC_3, превышающем уровень инвестиций OC_2, будет пропорциональна площади $p_2C_2C_3q_2$ для лиц с кривой спроса D_2 и большей по величине площади $q_3C_2C_3p_3$ для лиц с кривой спроса D_3. Если оценивать предельную норму отдачи просто по разности в заработках лиц, инвестирующих OC_2 и OC_3, то она была бы пропорциональна площади $D_2p_2C_2C_3p_3D_3$, что явно завышает обе фактические нормы. Чтобы получить правильные оценки, следует или скорректировать в сторону повышения заработки лиц, инвестирующих OC_2, на площадь фигуры $D_3D_2p_3q_3$, или скорректировать в сторону понижения заработки лиц, инвестирующих OC_3, на площадь фигуры $D_3D_2q_2p_3$[27]. Заметим попутно, что те, кто утверждает, что основная часть различий в заработках между людьми с разными уровнями образования и подготовки является результатом различий в способностях, по существу исходят из предположения о наличии общей кривой предложения и круто снижающихся кривых спроса.

Понятно, что неравномерность и асимметрия в распределении заработков и инвестиций увеличиваются при усилении неравномерности и асимметричности в распределении кривых спроса. Аргументы же, которые приводились в предыдущем подразделе, делают очевидным тот факт, что оба распределения становятся тем более неравномерными и асимметричными, чем выше эластичность кривых предложения и спроса. Если кривая предложения имеет положительный наклон, то средняя норма отдачи будет тем выше, чем больше объем инвестиций. Поэтому заработки будут иметь тенденцию распределяться более неравномерно и асимметрично, нежели инвестиции.

В математическом приложении точные соотношения между распределениями заработков и инвестиций и параметрами кривых предложения и спроса выводятся для специального случая исходя из допущения, что все кривые спроса имеют одинаковую и постоянную эластичность и что эластичность кривой предложения также является постоянной. Один из наиболее интересных выводов заключается в том, что по сравнению с кривыми спроса заработки и инвестиции будут неизбежно распределяться более неравномерно и асимметрично (см. п. 4 математического приложения). Если бы, например, кривые спроса (т.е. способности) распределялись симметрично, то и заработки, и инвестиции все равно отклонялись бы вправо.

3.3.3 Сравнение альтернативных подходов

Прежде чем перейти к общему случаю, который учитывает вариации в условиях как спроса, так и предложения, интересно сопоставить наиболее важные выводы, вытекающие из рассмотренных выше част-

[27] Некоторые корректировки такого рода при оценке норм отдачи для формального образования можно найти в [*Becker, 1983, p. 202—204*].

ных случаев. Эти выводы под общим названием "эгалитарного" и "элитарного" подходов нередко высказываются и используются открыто, но еще чаще подразумеваются в неявном виде.

"Эгалитарный" подход исходит из того, что предельная норма отдачи тем ниже, чем больше объем инвестиций в человеческий капитал, в то время как "элитарный" подход предполагает обратное соотношение. В Соединенных Штатах предельные нормы отдачи, как представляется[28], снижаются с увеличением продолжительности обучения, что свидетельствует в пользу "эгалитарного" подхода. Однако в Канаде — стране, которая по многим экономическим характеристикам похожа на Соединенные Штаты, — оценки предельных норм отдачи не снижаются последовательно по мере повышения уровня образования[29].

При "эгалитарном" подходе неравенство в заработках оказывается меньше, чем неравенство в условиях предложения, тогда как при "элитарном" подходе — больше, чем неравенство в условиях спроса, потому что первый предполагает положительную, тогда как второй — отрицательную корреляцию между нормами отдачи и уровнями инвестиций. Взглянув на это обстоятельство под несколько иным и, возможно, более интересным углом зрения, можно сказать, что для объяснения наблюдаемого неравенства в заработках "эгалитарный" подход вынужден предполагать более глубокое неравенство возможностей, чем "элитарный" подход — неравенство способностей. В результате для "эгалитарного" подхода эта проблема стоит намного острее в том смысле, что для него за любым наблюдаемым неравенством в заработках оказывается скрыто гораздо больше "несправедливостей" (inequities) или "неконкурирующих групп"[30] (noncompeting groups), чем для "элитарного" подхода.

[28] Я говорю "представляется", потому что их оценки норм отдачи не были в полной мере скорректированы на различия в среднем уровне "способностей" при разных уровнях образования. Подобная коррекция может устранить это кажущееся снижение (см.: [*Hanoch, 1965*], а также [*Becker, 1983, p. 202*]).

[29] См.: [*Podoluk. 1965*]. Заметим, что поскольку различные годы обучения не являются совершенными субститутами, то структура норм отдачи будет также зависеть от соотношения между спросом на те или иные годы обучения и их предложением. Таким образом, наличие сравнительно небольшого числа лиц с законченным высшим образованием в Канаде может объяснять, почему его нормы отдачи там относительно высоки.

[30] Интерпретация неравенства в доходах исходя из концепции "неконкурирующих групп" была популярна средн авторов XIX и начала XX вв. См. обзор: [*Dalton, 1920. ch. II*]. Группы могут оказываться неконкурирующими из-за различий в их возможностях, как предполагается при "эгалитарном" подходе, или из-за различий в их способностях, как предполагается при "элитарном" подходе.

По этой же причине положительная асимметрия в распределении заработков скорее всего будет меньше, чем в распределении возможностей, при "эгалитарном" подходе, и больше, чем в распределении способностей, при "элитарном" подходе. Действительно, как было отмечено в предыдущем подразделе и как доказывается в математическом приложении с использованием предпосылок об одинаковой и постоянной эластичности спроса и о постоянной эластичности предложения, симметричное распределение способностей *с необходимостью* приводит к положительной асимметрии в распределении заработков. Отсюда следует, что проблемы, издавна волновавшей экономистов, как увязать асимметричное распределение заработков с предположительно нормальным распределением способностей[31], просто не существует[32]. Вместе с тем при "эгалитарном" подходе наблюдаемую асимметрию объяснить труднее, поскольку он предполагает еще более сильную асимметрию в распределении возможностей, которая может быть связана с асимметричным распределением дарений, наследств и т.д.[33]

3.3.4 Обобщенный подход

Если бы либо все кривые спроса, либо все кривые предложения были идентичны, то для людей, инвестирующих одинаковые суммы, кривые и спроса, и предложения также оказались бы идентичными (за

[31] Например, А. Пигу писал: "Итак... имеются веские основания предполагать, что если способности (capacities) людей распределяются именно так [т.е. в соответствии с симметричным нормальным распределением. — *Г.Б.*], то и их доходы будут распределяться таким же образом. Почему же подобное предположение не оправдывается?" [*Пигу, 1985, т. 2, с. 269*]. См. также: [*Samuelson, 1964, p. 120—121*].

[32] Но согласовать крайне асимметричное (extremely large) распределение заработков с симметричным распределением способностей невозможно.

[33] Принципиальный ответ А. Пигу на вопрос, который процитирован в сноске 31, основывался главным образом на предполагаемой асимметрии в распределении наследств, которая, наряду с другими факторами, должна влиять на распределение вложений в подготовку [*Пигу, 1985, т. 2, с. 270—274*]. Или, как заметил Эллин Янг: "Самое неприятное здесь — это, конечно же, резкая асимметрия в распределении доходов... которая, вне всякого сомнения, отражает существование глубокого неравенства в распределении возможностей" [*Young, 1917, p. 481—482*]. Однако стоит заметить, что даже "глубокого неравенства в распределении возможностей" не достаточно для возникновения асимметрии в распределении заработков, хотя оно необходимо для его возникновения по крайней мере в рамках "эгалитарного" подхода.

исключением случаев, когда индивидуальные кривые спроса или индивидуальные кривые предложения только касались бы друг друга в соответствующей области). Это, в свою очередь, означает, что все люди, инвестирующие одинаковые суммы, имели бы равные заработки. Приняв в качестве показателя объема инвестиций число лет обучения, мы обнаружим множество свидетельств, подтверждающих существование значительной вариации в заработках у людей с одинаковыми вложениями капитала[34]. Возможно, использование более точных измерителей вложений в человеческий капитал и учет временных (transitory) случайных заработков способны устранить основную часть этой вариации. И все же я подозреваю, что немалая ее часть все равно останется. Раз так, то ни один из двух частных случаев — ни вариации только в условиях спроса, ни вариации только в условиях предложения — недостаточен, хотя один набор кривых может варьироваться намного сильнее, чем другой.

При вариации как кривых спроса, так и кривых предложения отдельные люди могут инвестировать равные суммы, и несмотря на это некоторые из них будут зарабатывать больше других, если их кривые спроса (*и* предложения) располагаются выше. На рис. 3.4 одинаковые инвестиции осуществляются индивидами с кривыми D_3 и S_1, D_2 и S_2, D_1 и S_3. Как видно из этого примера, теперь уже недостаточно располагать информацией о различных равновесных предельных нормах отдачи и равновесных уровнях инвестиций, чтобы идентифицировать кривые спроса или предложения, поскольку точки равновесия будут размещаться на разных кривых. Кроме того, невозможно будет идентифицировать и сами предельные нормы отдачи, располагая одной только информацией о заработках и инвестициях, поскольку люди с разными объемами вложений будут в большинстве случаев иметь разные кривые спроса.

[34] Так, например, коэффициент вариации доходов у белых мужчин в возрасте 35—44 лет в 1949 г. был равен 0,60 для лиц с высшим образованием, и 0,75 — для лиц с законченным средним образованием [см.: *Becker, 1983, tab. 9, p. 182*]. В 1959 г. различиями в продолжительности обучения объяснялось менее 20% вариации в заработках белых мужчин в возрасте 25—64 лет, проживающих как в южных, так и в других штатах США [см.: *ibid, tab. 1, p. 92*].

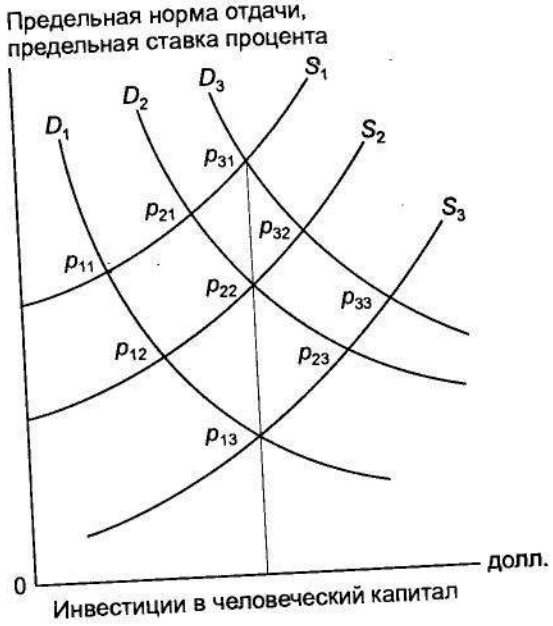


Рис. 3.4. Равновесные уровни инвестиций в человеческий капитал, обусловленные различиями в "способностях" и "возможностях"

Распределение заработков и распределение инвестиций частично будут зависеть от тех же параметров, которые обсуждались выше: и первое, и второе будет тем более неравномерным и асимметричным, чем выше эластичности кривых спроса и предложения и чем более неравномерно и асимметрично они распределяются. Однако распределение заработков и распределение инвестиций будут также зависеть еще от одного нового параметра, а именно — от корреляции* между индивидуальными кривыми.

* "Положительная корреляция" в данном контексте будет означать, что индивиды с выше расположенными кривыми спроса имеют ниже расположенные кривые предложения, а индивиды с ниже расположенными кривыми спроса — выше расположенные кривые предложения. Соответственно "отрицательная корреляция" будет означать, что индивиды с выше расположенными кривыми спроса имеют выше расположенные кривые предложения, а индивиды с ниже расположенными кривыми спроса — ниже расположенные кривые предложения. — *Прим. ред.*

Существует множество причин, почему условия предложения могут меняться вместе с условиями спроса. Более одаренные люди с большей вероятностью получают государственные и частные стипендии, и таким образом их кривые предложения сдвигаются вниз. Дети из семей с высокими доходами в среднем чаще оказываются интеллектуально более развитыми и извлекают из человеческого капитала бóльшие психологические выгоды. В то же время объявленная государством и частными организациями "война" с бедностью может вести к значительному "снижению" кривых предложения для многих выходцев из бедных семей. Поскольку действие первых двух факторов, несомненно, сильнее, есть все основания предполагать существование положительной[35] и скорее всего весьма тесной корреляции между условиями спроса и предложения.

Если бы кривые спроса и предложения не коррелировали друг с другом, то состояния равновесия на рис. 3.4 достигались бы в точках p_{31}, p_{32} и p_{33}; если бы корреляция между ними была отрицательной, то — в точках p_{31}, p_{22} и p_{13}; если бы она была положительной — то в точках p_{11}, p_{22} и p_{33}. На этом графике хорошо видно, что наличие положительной корреляции усиливает неравенство как в инвестициях, так и в заработках; она усиливает также асимметрию, увеличивая заработки и инвестиции у лиц, которые в любом случае будут иметь относительно высокие заработки и инвестиции.

Впечатление отрицательной корреляции между условиями предложения и спроса, т.е. между возможностями и способностями, иногда возникает в результате сравнения индивидов с одинаковыми объемами инвестиций. Однако, как ясно показывают пары кривых D_3 и S_1, D_2 и S_2 и D_1 и S_3, представленные на рис. 3.4, между кривыми предложения и спроса людей с одинаковыми инвестициями *должна* существовать отрицательная корреляция независимо от характера действительной корреляции между этими кривыми для всей совокупности инвесторов. Надежным источником информации о такого рода корреляции могла бы служить доля вариации в заработках, "объясняемая" (в статистическом смысле) вариацией в инвестициях. Например, если корреляция между кривыми предложения и спроса является абсолютной и положительной, то *вся* вариация в заработках будет "объясняться" различиями в инвестициях. Кроме того, чем меньше по модулю величина коэффициента корреляции, тем меньшая доля вариации в заработках будет "объясняться" вариацией в инвестициях и тем сильнее будут различаться заработки среди лиц с одинаковыми инвестициями.

[35] "Положительная" в данном случае означает, что более благоприятные условия спроса сочетаются с более благоприятными условиями предложения.

Дополнение: оценка влияния семейного окружения на заработки[36]

Одно важное следствие из представленного анализа взаимодействия между способностями и возможностями (т.е. между условиями спроса и предложения) было лишь упомянуто, но не рассматривалось подробно. Речь идет о том, что среди индивидов с одинаковым объемом инвестиций в человеческий капитал отрицательная корреляция между возможностями и способностями будет существовать независимо от характера корреляции между этими факторами для всей совокупности инвесторов. Например, если возможности для инвестирования менее благоприятны для детей из больших семей (такое предположение выдвигается во многих исследованиях), то среди индивидов с одинаковым объемом инвестиций будет наблюдаться *положительная* корреляция между способностями и числом братьев и сестер, даже если для всего населения в целом корреляция между этими характеристиками является отрицательной[37].

Однако здесь мне хотелось бы подчеркнуть важность учета данного обстоятельства при оценке чистого влияния на заработки семейного окружения (background) и уровня образования. В последние годы многие исследователи пытались отделить их, используя множественные регрессии заработков по числу лет обучения и характеристикам семьи (а часто и по другим переменным). Коэффициенты регрессии при переменной продолжительности обучения принимались в качестве меры чистого эффекта образования, а коэффициенты при характеристиках семьи — в качестве меры чистого эффекта семейного окружения [см. например: *Bowles, 1972; Leibowitz, 1974; Coleman, Rossi, 1974; Levy-Garboua, 1973*]. Но если число лет обучения есть

[36] Вопросы, рассматриваемые в этом дополнении, ранее кратко затрагивались Дж. Минцером [*Mincer, 1970, p. 20*].

[37] Это следствие было получено и протестировано много лет назад Р.А. Фишером [см.: *Fisher, 1958, ch. 11*].

результат не случайного, а оптимизирующего поведения, то тогда такие оценки могут существенно преуменьшать вклад в заработки характеристик семейного окружения и преувеличивать вклад образования.

Чтобы показать это как можно нагляднее, предположим, что влияние семьи отражается только на возможностях, тогда как способности от нее никак не зависят, и что семейное окружение — это единственный фактор, влияющий на возможности. На рис. 3.5 представлен ряд возможных равновесных состояний: b_1, b_2, b_3 и b_4 — это кривые предложения человеческого капитала для отдельных индивидов, происходящих из разных семей (у b_4 семейное окружение благоприятнее, чем у b_3, и т.д.), а d_1, d_2, d_3 и d_4 — это их кривые спроса (или способностей). Оптимальное накопление капитала для каждого человека задается пересечением его кривых спроса и предложения, т.е. точками e_1, e_2, e_3 и e_4.

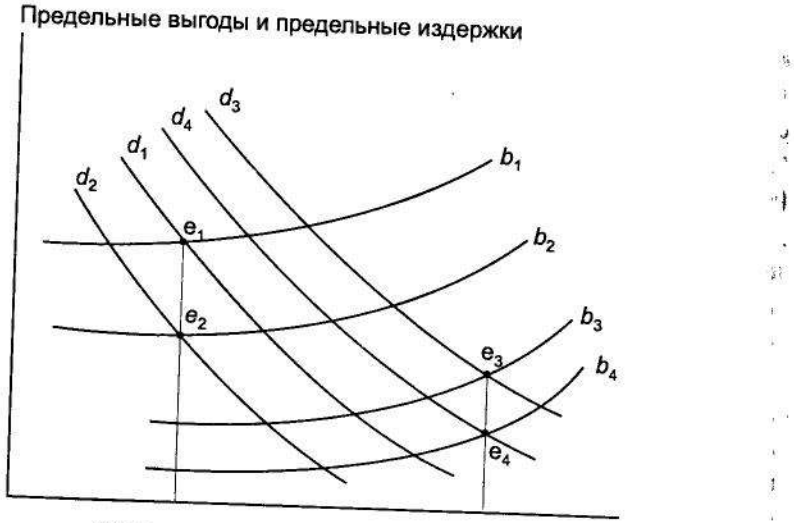


Рис. 3.5. Влияние семейного окружения и способностей на заработки и накопление человеческого капитала

Если оценивать чистый эффект семейного окружения по различиям в заработках между индивидами, накопившими одинаковый объем человеческого капитала, но происходящими из разных семей, то сравнивать нужно точки e_2 и e_1 или же e_4 и e_3. Хотя в обоих случаях индивиды из более благо-

получных семей будут иметь *более низкие* заработки[38], приведенный пример наглядно показывает, что само по себе более благоприятное семейное окружение вовсе не сказывается отрицательно на способности зарабатывать. Конечно, источник возникающего ошибочного впечатления заключается в том, что индивиды из более благополучных семей (т.е. с лучшими возможностями) станут накапливать тот же объем человеческого капитала, что и индивиды из менее благополучных семей (т.е. с худшими возможностями), лишь в том случае, если уровень способностей у них ниже.

Рассуждая по аналогии, можно показать, что влияние человеческого капитала на заработки будет переоцениваться, если исходить из различий в заработках между лицами с одинаковыми семейными характеристиками, но разным объемом накопленного человеческого капитала. Ведь их инвестиции будут отличаться только потому, что они обладают неодинаковыми способностями[39]. Другими словами, в том случае, когда семейное происхождение не выделяется в качестве самостоятельной переменной, влияние человеческого капитала на заработки удается оценить точнее, чем в том случае, когда эта переменная включается в анализ и принимается постоянной.

Эти аргументы справедливы и для более общего случая, когда семейное окружение и другие переменные оказывают влияние как на способности, так и на возможности, при условии, что основным детерминантом возможностей выступает семья (что, безусловно, верно), тогда как основным детерминантом способностей — прочие переменные (что также верно). Тогда множественная регрессия заработков по характеристикам семьи и человеческого капитала будет всегда недооценивать влияние семейного окружения и переоценивать влияние человеческого капитала.

В принципе подходящей статистической процедурой было бы построение системы одновременных уравнений, которая позволяла бы "идентифицировать" функции возможностей и способностей, в том числе оценить влияние на них как семейного окружения, так и накопленного человеческого капитала. Однако получить на практике хорошую спецификацию такой модели нелегко из-за ограниченности информации о переменных, способных "сдвигать" эти функции. И все же даже использование более простых моделей позволяет продвинуться вперед. К примеру, модель, представленная на рис. 3.5, может быть описана следующим образом:

---

[38] Контролируя уровень образования самого индивида, Э. Лейбовиц обнаружила отрицательное воздействие на заработки уровня образования матери [*Leibowitz, 1974, tab. 4—6*]. В то же время она получила положительный коэффициент при переменной дохода родителей.

[39] Вновь сошлюсь на Лейбовиц, которая обнаружила, что при контроле семейного окружения получаемые оценки влияния образования оказываются выше.

$$r_d = a + bH + u$$

$$r_s = \alpha + \partial H + \gamma B + v$$

$$r_d = r_s,$$

где r_d — это предельная норма отдачи, а r_s — предельные издержки финансирования накопления человеческого капитала H; u и v — ошибки регрессии, не коррелирующие ни друг с другом, ни с экзогенной переменной семейного окружения B, причем $b < 0$, $\partial > 0$ и $\gamma < 0$. Тогда функцию спроса можно идентифицировать (т.е. оценить коэффициент b), используя уравнения приведенной формы: регрессию r по B и регрессию H по B. Хотя в данной системе функция предложения не поддается идентификации, это оказалось бы возможно, если бы имелась информация об экзогенных переменных "способностей", входящих только в функцию спроса.

3.3.5 Влияние возраста

Обычно увеличение неравенства заработков с возрастом описывается включением в модель случайных влияний, которые частично сохраняются и накапливаются с течением времени [см., например: *Aitchison, Brown, 1957, p. 108—111*]. В нашей модели предлагается альтернативный подход, связанный с учетом заработков, относящихся к инвестиционному периоду. Как уже подчеркивалось, инвестиции в человеческий капитал требуют времени прежде всего потому, что собственное время инвестора представляет собой важнейший ресурс, затрачиваемый в процессе инвестирования. Люди, вкладывающие в человеческий капитал сравнительно мало, склонны также прекращать инвестиции в сравнительно раннем возрасте. Скажем, те, кто не заканчивает даже начальной школы, обычно прекращают инвестирование раньше выпускников колледжей. Поэтому, если лица с выше расположенными кривыми спроса или ниже расположенными кривыми предложения склонны как к более продолжительному инвестиционному периоду, так и к более массивным инвестициям, то у высокооплачиваемых лиц "начисленные" (accrued) заработки (т.е. площадь, ограниченная сверху кривыми спроса) должны возрастать в течение

более длительного периода, чем у остальных[40]. В результате в старших возрастах неравенство в распределении начисленных заработков должно увеличиваться, если достаточно большое число индивидов продолжают свои инвестиции. Другими словами, с возрастом неравенство может нарастать, поскольку людям с лучшими способностями или лучшими возможностями требуется больше времени, чтобы достичь потолка своих потенциальных заработков.

Однако в течение инвестиционного периода регистрируемые заработки отклоняются от начисленных, и одна из причин этого заключается в переплетении счетов дохода и капитала. Дело в том, что регистрируемые заработки получаются из начисленных только после вычета части инвестиционных издержек. Поскольку суммы, подлежащие вычету, значительны и непостоянны, заработки, регистрируемые в течение инвестиционного периода, могут лишь слабо положительно или даже отрицательно коррелировать с заработками, регистрируемыми после его окончания[41]. Менее очевидно, как такое смешение заработков и издержек инвестирования будет сказываться на неравенстве. С одной стороны, неравенство будет сглаживаться, так как высокооплачиваемые индивиды инвестируют более крупные суммы на протяжении более длительных периодов, с другой стороны — усиливаться за счет разброса в вычитаемых суммах для разных индивидов.

3.3.6 Прибыль от человеческого капитала

О прибыли от инвестиций в человеческий капитал следует судить не просто по их отдаче или заработкам, а по разности между доходами и выплатами по долгу. Геометрически это означает, что прибыль равна не площади, лежащей под кривой спроса, а разности площадей, ограниченными сверху кривыми спроса и предложения. Хотя очевидно,

[40] Они с необходимостью инвестируют больше, если между кривыми спроса и предложения нет отрицательной корреляции.

[41] Одно из свидетельств практически полного отсутствия такой корреляции можно найти в [*Mincer, 1962, p. 53*].

что прибыль меньше заработков, совсем не обязательно ее распределение должно быть менее или более неравномерным, чем их распределение. Действительно, в весьма полезной теореме, доказываемой в приложении, утверждается, что, если все кривые спроса имеют одинаковую постоянную эластичность и то же верно для кривых предложения, то выраженная в процентах разность между заработками и прибылью будет для всех одинаковой, и, следовательно, распределение прибыли будет в точности таким же (без учета масштаба), как распределение заработков[42]. Приняв одинаковые постоянные эластичности в качестве первого грубого приближения к реальности, мы избавляемся от необходимости специально останавливаться на проблеме распределения прибыли, поскольку оно будет зависеть в точности от тех же самых переменных, которые уже подробно рассматривались применительно к заработкам. Воспользовавшись полученными ранее результатами, можно заключить, что прибыль будет распределяться тем более неравномерно и асимметрично, чем более неравномерно и асимметрично распределяются кривые спроса и предложения, чем сильнее положительная корреляция между этими кривыми и чем выше их эластичность.

3.3.7 Неоднородность человеческого капитала

До сих пор одно из наших главных предположений состояло в том, что весь человеческий капитал однороден. Это противоречит очевидному качественному многообразию видов образования, подготовки на рабочем месте, неформального обучения и т.д. точно так же, как широко используемое предположение об однородности физического капитала противоречит огромному реальному многообразию видов заводов, оборудования и т.д. Эти предположения имеют то преимущество, что, отвлекаясь от качественных нюансов (которым, кстати сказать, в работах, посвященных человеческому капиталу, уделяется неоправданно большое внимание), можно сконцентрироваться на более фундаментальных взаимозависимостях.

[42] Доказательство см. в п. 8 математического приложения.

Для тех же, кто не готов смириться с предположением об однородности человеческого капитала хотя бы на минуту, спешу заметить, что различные его виды довольно легко поддаются включению в анализ. Например, если есть два вида человеческого капитала, то каждый индивид будет иметь два набора кривых спроса и предложения, и в состоянии равновесия предельные выгоды и предельные издержки финансирования для каждого из этих наборов будут равны. Распределение заработков будет по-прежнему точно так же зависеть от распределения и эластичности кривых спроса и предложения. Единственно существенными вновь вводимыми параметрами оказываются те, от которых будет зависеть корреляция между кривыми предложения и между кривыми спроса для различных видов капитала. Эти корреляции будут показывать, как способность людей к производству одного вида капитала соотносится с их способностью к производству другого его вида и как условия доступа к ресурсам, необходимым для финансирования одного вида капитала, соотносятся с условиями доступа к ресурсам, необходимым для финансирования другого его вида. Естественно полагать, что корреляция в этих случаях будет положительной, хотя и не полной, поскольку как способности, так и условия доступа к финансовым ресурсам в известной мере, хотя и не в полной, должны быть общими для обоих видов капитала. Интуитивно ясно, что эта положительная корреляция будет усиливать неравномерность и асимметричность в распределении как заработков, так и инвестиций, ибо те, кто вкладывает много (или мало) в один вид капитала и зарабатывает на нем много (или мало), будут также склонны инвестировать и зарабатывать много (или мало) на другом виде капитала.

3.4 Некоторые приложения

Кривые спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал, оказывающие влияние на распределение заработков, не являются неизменными. В той или иной мере они зависят от индивидуальных

устремлений, щедрости частных лиц и характера государственной политики. Хотя в долгосрочной перспективе все может меняться, переменные, определяющие возможности, легче и быстрее поддаются воздействию, чем переменные, определяющие способности. Поэтому не удивительно, что разнообразные институты, обсуждаемые в настоящем разделе, воздействуют на распределение заработков, меняя распределение возможностей. Институты, о которых идет речь, весьма многочисленны: это и обеспечение более "равных" возможностей, и прием в учебные заведения и другие центры подготовки по результатам "объективных" испытаний, и установление обязательных минимальных уровней образования и других инвестиций в человеческий капитал, и меры по улучшению деятельности рынка капитала. Их разнообразие и значимость служат дополнительным аргументом в пользу нашего анализа, поскольку он позволяет выявлять связи между распределением заработков и политикой как частных организаций, так и государства.

3.4.1 Равенство возможностей

Многие страны, особенно США, провозглашают своей целью достижение "равенства возможностей", хотя в значение и смысл этого принципа до сих пор никто особенно не вникал[43]. В рамках нашего подхода естественно утверждать следующее: равенство возможностей подразумевает, что все кривые предложения одинаковы, а неравенство возможностей тем больше, чем сильнее разброс этих кривых. Более общий подход может включать также требование устранения непотизма и дискриминации в частном и государственном секторе, что

[43] Одно из лучших высказываний по этому поводу принадлежит Тони: "[Равенство возможностей] достигается в той и только в той мере, в какой каждый член общества, вне зависимости от его происхождения, профессии или социального статуса, реально (а не только формально) обладает равными шансами на использование всех своих природных задатков — физической силы, характера и ума" [*Tawney, 1961, p. 106*]. Однако Тони никак не связывает это определение с каким-либо анализом неравенства доходов.

также должно было бы ограничить разброс кривых предложения. Опираясь на анализ, проделанный в предыдущем разделе, нетрудно установить последствия, вытекающие из принципа "равенства возможностей".

Так, если бы кривые предложения были одинаковы, а дискриминация и непотизм устранены, тогда заработки и инвестиции могли бы существенно отличаться друг от друга только из-за различий в способностях, что и представляет заветную цель сторонников принципа равных возможностей[44]. Соответственно, "эгалитарный" подход к распределению доходов исходит из того, что уравнивание возможностей практически ликвидирует неравенство в заработках и инвестициях, тогда как "элитарный" подход отрицает, что это принесет сколько-нибудь заметные результаты.

Влияние равных возможностей на неравенство в распределении заработков и инвестиций вполне очевидно. Если кривые спроса и предложения не связаны отрицательной корреляцией и если равенство возможностей не усиливает эту корреляцию и не повышает абсолютное значение эластичности спроса и предложения, то тогда неравенство в заработках должно сокращаться. Причина проста: устраняется один из основополагающих детерминантов неравенства — разброс в кривых предложения (отчасти и в кривых спроса), при том что никакого противоположно направленного влияния на остальные факторы это не оказывает. Однако сокращение неравенства в заработках будет меньше, чем сокращение неравенства в инвестициях, если только между кривыми спроса и предложения нет значительной положительной корреляции. Дело в том, что устранение неравенства в кривых предложения усилит корреляцию между объемами вложений и нормами отдачи, и это частично компенсирует сокращение неравенства в инвестициях.

Идентичности кривых предложения можно добиться разными способами: субсидируя институты, осуществляющие инвестиции в человеческий капитал (такие, как государственные школы); выделяя

[44] Как отмечает Тони, "неравенство, по поводу которого они [включая самого Тони] так сокрушаются, не является неравенством природных талантов, это неравенство социальной и экономической среды" [*Tawney, 1961, p. 38*]. Согласно теории "меритократии" Майкла Янга, неравенство социальных позиций всецело обусловлено неравенством способностей [см.: *Young, 1959*].

стипендии инвесторам, особенно из беднейших слоев населения; предоставляя инвесторам финансируемые или гарантируемые государством кредиты; вводя специальные программы для детей из малообеспеченных семей, наподобие программ "Хэд старт"* и т.д. Возможно, наиболее желательная система предполагала бы субсидирование таких инвестиций в человеческий капитал, которые порождают экстернальные, или общественные (культурные, политические и экономические) выгоды, в сочетании с программами по кредитованию таких инвестиций в него, которые обеспечивают получение прямых, или частных выгод[45]. Однако к полной "бесплатности" инвестиций в человеческий капитал это могло бы привести только в случае абсолютного доминирования экстернальных выгод (что невозможно даже по отношению к вложениям в образование [*Becker, 1983, p. 196—198*].

3.4.2 Объективный отбор

С политикой равных возможностей часто смешивают прием в субсидируемые государством школы и другие образовательные учреждения, основывающийся не на "фаворитизме", а на "объективных" стандартах, таких, как результаты специальных экзаменов, оценки и показатели успеваемости на предшествующей ступени обучения и т.д. Среди множества примеров по всему миру можно упомянуть экзамены по окончании средней школы в Японии, которые резко ограничивают число тех, кто продолжает учебу в государственных высших учебных заведениях[46], экзамены "одиннадцать плюс" (eleven plus) в Великобритании, на основе которых производится прием в средние "грамматические" школы (grammar school)[47] или учет успеваемости в средних школах при поступлении в Калифорнийский, Гарвардский и многие другие университеты США.

* "Хэд старт" — введенная в США при президенте Л. Джонсоне образовательная и медицинская программа помощи детям из малообеспеченных семей, умственно отсталым и инвалидам. Наиболее активно использовалась в 1965—1975 гг. — *Прим. ред.*

[45] Первые и наиболее широко обсуждаемые предложения такого рода можно найти в работе [*Friedman, 1955*]. См. также как вариант предложения Фридмена [*Vickrey, 1962*].

[46] Давление, которое ощущают и родители, и ученики, известно под названием "экзаменационный ад". См.: [*Passin, 1965, p. 104—108*].

В рамках "эгалитарного" подхода к распределению доходов "объективный" отбор оказывается иллюзией, поскольку если различия в способностях не имеют значения, то отбор не может быть "объективным", а должен быть "субъективным". Это объясняет постоянное давление на государственные университеты в США, чтобы заставить их принимать практически всех, кто подает заявления и отвечает некоторым минимальным требованиям. В рамках "элитарного" подхода "объективный" отбор более оправдан. Неудивительно поэтому, что ему придается огромное значение в таких странах, как Великобритания и Япония. Если различия в способностях явственны и глубоки, то тестовые испытания, проводимые еще в возрасте одиннадцати или пятнадцати лет, будут позволять отбирать наиболее многообещающих студентов.

Обычно люди, провалившие экзамены или не прошедшие по другим критериям, не теряют возможности продолжать инвестирование; лишь стоимость финансовых ресурсов для них повышается. Поэтому очевидно, что объективные стандарты не уравнивают возможности, ибо те, кто прошел отбор, получают финансовые ресурсы на относительно более благоприятных условиях. Поскольку система объективных стандартов при последовательном ее применении имеет также тенденцию усиливать положительную корреляцию между условиями спроса и предложения, то благодаря ей неравенство в распределении заработков и инвестиций будет глубже, чем при следовании принци-

[47] Примерно четыре пятых одиннадцати-двенадцатилетних детей не принимают в средние "грамматические" школы [см.: *Crowther, 1959, p. 87*]. Хотя они, как правило, могут продолжать учебу в школах для любого возраста (all age) или современных средних (secondary modern) школах, их шансы на продолжение обучения после пятнадцати лет значительно сокращаются, поскольку во многих из этих школ отсутствуют пятые и более старшие классы средней ступени [*ibid*]. (Грамматическая школа — один из типов средних учебных заведений, существовавших в Великобритании наряду с "современными" (modern) и "техническими" (technical) школами. По достижении 11 лет все учащиеся проходили тестовые испытания и в зависимости от показанных на них результатов распределялись по школам разного типа. В модифицированном виде система "сортировки" учащихся в зависимости от уровня их способностей сохраняется в Великобритании до сих пор. — *Прим. ред.*)

пу равенства возможностей[48]. Фактически оно будет даже глубже, чем при системе случайного отбора претендентов, поскольку объективные стандарты позволяют более одаренным индивидам (которые и так скорее всего зарабатывали бы и инвестировали бы больше других) зарабатывать и инвестировать еще больше благодаря получению доступа к значительным субсидиям[49].

3.4.3 Обязательный минимум инвестиций

Практически во всех странах есть законы, предписывающие осуществлять определенный минимум вложений в человеческий капитал. Обычно требуется лишь минимальное число лет школьного обучения[50], хотя иногда эти требования распространяются на программы ученичества и другие виды подготовки на рабочих местах. Поскольку при "эгалитарном" подходе к распределению доходов различия в щедрости или благосостоянии родителей выступают главным источником неравенства, постольку в его рамках законодательное установление минимального уровня инвестиций имеет смысл. Ведь при установлении минимальных стандартов менее состоятельные и менее щедрые родители вынуждены тратить на своих детей больше, что впоследствии увеличивает их возможности и заработки. Так как при "элитарном" подходе главным источником неравенства выступают различия в способностях, то в его рамках такого рода стандарты не имеют особого смысла[51].

[48] Естественно, предполагается, что эластичность кривых предложения и спроса, а также распределение кривых спроса в обоих случаях одинаковы.

[49] В выдержке из отчета Кроутера, которую я привожу в параграфе 3.3.2, содержится скрытая критика системы объективного отбора в Великобритании.

[50] Например, на поверку от британцев требуется посещение школы только до пятнадцатилетнего возраста. Закон 1944 г. также требует вечернего обучения для тех, кто покинул школу до достижения шестнадцати лет, однако это требование не выполняется [см. *Crowther, 1959, p.105*]; голландцы в первой половине XX в. должны были просто проучиться в школе семь лет без перерыва [см.: *Loren, 1942, p. 12*].

[51] Естественно, за исключением тех случаев, когда инвестиции в человеческий капитал приносят значительные экстернальные выгоды.

На рис. 3.6 D — это кривая спроса, S — кривая предложения для отдельного человека при отсутствии минимальных стандартов, а OC_s — равновесный уровень инвестиций в человеческий капитал. Если принимается закон, требующий вложений в размере не меньше OC_m, то кривая предложения для этого индивида сдвигается к кривой C_mS, поскольку его родители вынуждены стать более "щедрыми". В результате равновесный уровень его инвестиций возрастает до OC_m. Распределение инвестиций оказывается усеченным (truncated) в OC_m, и все, кто без такого закона инвестировал бы меньше, попадают в точку C_m[52].



Рис. 3.6. Влияние закона об обязательном минимуме вложений в человеческий капитал на фактический объем инвестиций в него

[52] В 1900 г. в Нидерландах был принят закон, требующий по крайней мере семилетнего обучения; к 1960 г. ни у кого из работающих мужчин не было более низкого образования и почти у 60% оно находилось на этом уровне. Аналогично в 1951 г. примерно две трети рабочей силы Великобритании имело девятилетнее образование, что соответствовало минимально требуемому уровню, и лишь у одного из десяти оно было ниже [см.: *Chiswick, 1967*]. В Соединенных Штатах распределение населения по уровню образования "усечено" не так сильно, потому что различные штаты принимали законы об обязательном образовании в разные годы, а активная внутренняя миграция и миграция из-за рубежа обеспечивали постоянный приток людей с более низким образованием, полученным вне места их нынешнего проживания.

Подобное усечение сокращает неравенство в распределении инвестиций, в результате чего сокращается также и неравенство в заработках. Фактически неравенство возможностей уменьшается вследствие сближения кривых предложения[53]. Действительно, устанавливая минимальный стандарт вложений на максимальном уровне, характерном для самого активного инвестора, можно было бы добиться одинакового объема инвестиций для всех и полного равенства возможностей. Кроме того, уравнивание возможностей сопровождалось бы резким сокращением эластичности предложения (сравните S с C_mS на рис. 3.6), что также вносило бы свой вклад в сглаживание неравенства в заработках и инвестициях. Однако, как показано в параграфе 3.4.5, возрастание равенства будет достигаться в этом случае просто за счет менее эффективного размещения (allocation) совокупных инвестиций в человеческий капитал.

Поскольку цель установления подобных минимальных стандартов заключается в том, чтобы компенсировать влияние бедности и скупости, то соответствующие субсидии в принципе могли бы дать такой же результат без всякого принуждения. Эффективность добровольных инвестиций в человеческий капитал часто недооценивается[54], потому что обычно субсидии в лучшем случае покрывают лишь часть потерянных заработков. Я убежден, что если бы они покрывали все издержки, включая потерянные заработки, то практически все дети продолжали бы учиться столько лет, сколько бы они хотели.

3.4.4
Улучшения на рынке капитала

Как подчеркивалось выше, главной причиной как повышения стоимости финансовых ресурсов для отдельного человека по мере увеличения его вложений, так и существования различий в их стоимости для

[53] Если минимальные стандарты применяются лишь к одному виду человеческого капитала, такому, как школьное образование, то часть финансовых ресурсов родителей может просто оттягиваться от других его видов, таких, как подготовка на рабочем месте, что будет увеличивать разброс в условиях предложения финансовых ресурсов для этих видов капитала.

[54] "В качестве основы национальной системы добровольное образование представляется слишком случайным и слишком ненадежным, чтобы всецело на него полагаться" [*Crowther, 1959, p. 107*].

разных людей является ограниченность более дешевых источников средств вследствие сегментации рынка капитала. Обычно самыми дешевыми являются финансовые ресурсы, выделяемые государством, поскольку они предоставляются в форме субсидий; собственные средства, как правило, оказываются дешевле коммерческих займов из-за наличия трансакционных издержек, трудностей с использованием человеческого капитала в качестве залога и т.д. Ослабление сегментации (например, в результате уменьшения субсидий или трансакционных издержек) могло бы сузить разрыв между различными источниками, а следовательно, повысить эластичность кривых предложения и сократить их разброс[55].

Поэтому улучшения на рынке капитала могут оказывать до некоторой степени противоположно направленные воздействия на распределение заработков и инвестиций. Меньший разброс в условиях предложения сокращает неравенство, тогда как возросшая эластичность предложения усиливает как неравенство, так и асимметрию в распределении заработков и инвестиций. Очевидно, что асимметрия будет иметь тенденцию к увеличению, но неравенство может меняться в любом направлении.

3.4.5
Равенство и эффективность

При обсуждении улучшений на рынке капитала, законов о минимальном уровне вложений в человеческий капитал и других изменений кривых возможностей главное внимание уделялось неравенству и асимметрии, но вопросы эффективности при этом не затрагивались. Однако дилеммы (trade off) и конфликты между принципами равенства и эффективности волнуют общество не меньше, чем многие другие экономические проблемы. Поэтому одно из важных преимуществ аналитической схемы, предложенной в настоящей работе, заключается в том, что в ее рамках вопросы эффективности поддаются такой же простой и систематической трактовке, как и вопросы распределения.

[55] Таким образом, сокращение сегментации способствовало бы большему равенству возможностей.

Проиллюстрируем это на нескольких обсуждавшихся ранее примерах. В частности, покажем, что хотя подчас равенство и эффективность испытывают разнонаправленные влияния, в некоторых случаях они меняются в одном и том же направлении.

Если субъективное отношение к риску не принимается во внимание, то критерием эффективного размещения совокупных инвестиций в человеческий капитал оказывается хорошо знакомое условие: предельная общественная норма отдачи должна быть одной и той же для всех индивидов. Если предположить, что соотношение между общественными и частными нормами у всех людей одинаково, то тогда этот критерий просто будет требовать равенства всех предельных частных норм отдачи, тогда как неэффективность, по сути дела, можно будет измерять количественно исходя из степени их неравенства. Эффективное распределение инвестиций между человеческим и другими видами капитала требует, чтобы предельные нормы отдачи для всех них также были равны, однако здесь мы не будем рассматривать этот аспект проблемы.

В случае бесконечной эластичности всех кривых предложения уравнивание возможностей будет не только сокращать неравенство в заработках и инвестициях, но и уменьшать расхождения между предельными нормами отдачи, что означало бы более эффективное размещение совокупных инвестиций в человеческий капитал. Ослабление сегментации рынка капитала, повышающее эластичность кривых предложения и уменьшающее их разброс, может сокращать, а может и не сокращать неравенство в заработках и инвестициях, но оно способствовало бы уменьшению расхождений в предельных нормах отдачи и, следовательно, росту эффективности. В отличие от этого обязательные минимальные стандарты вложений в человеческий капитал хотя и сокращают неравенство в заработках и инвестициях, но, уменьшая эластичность предложения, они увеличивают тем самым расхождения между предельными нормами отдачи и, следовательно, снижают эффективность.

Крутой подъем кривых предложения, обусловленный сегментированностью рынка капитала, ведет к неэффективному размещению совокупных инвестиций в человеческий капитал, "штрафуя" наиболее одаренных индивидов, склонных инвестировать больше остальных. Если уменьшить сегментированность рынка капитала невозможно, то эффективность можно повысить за счет "второго лучшего" (second best)

решения — политики, направленной на поддержку одаренных людей. Использование объективных стандартов при отборе претендентов на поступление в субсидируемые учебные заведения действительно будет благоприятствовать более способным индивидам и таким образом может компенсировать им более высокую предельную стоимость финансовых ресурсов. Следовательно, хотя объективный отбор и может приводить к значительному неравенству в заработках и инвестициях, в то же самое время он способствует более эффективному размещению совокупных инвестиций в человеческий капитал[56].

Даже непримиримые критики существующего распределения доходов обычно выступают лишь против неравенства возможностей, оправдывая, если не восхваляя, неравенство, вытекающее из различий в способностях[57]. Может быть, это не более чем отражение их исходных философских установок, но все же я подозреваю, что здесь присутствует также подсознательное представление о характере взаимодействия между принципами равенства и эффективности. Повышая эластичность и сокращая разброс кривых предложения, улучшения на рынке капитала, выделение стипендий нуждающимся, корректирующее обучение и т.п. сглаживают неравенство в заработках и вместе с тем, как правило, способствуют лучшему размещению совокупных инвестиций в человеческий капитал. В отличие от этого эластичность и разброс кривых спроса связаны с действием не столько "рукотворных" (man-made), сколько естественных факторов — таких, как воплощенность человеческого капитала в людях, природные различия в умственных способностях и других базовых параметрах, которые гораздо хуже поддаются корректировке[58].

---

[56] Формальное доказательство см. в п. 9 математического приложения.

[57] "Правильно понимаемое требование равенства означает не отсутствие резких контрастов в доходах и социальных позициях, а равенство возможностей стать неравными" [*Tawney, 1961, p. 105*]; "Однако чем сильнее тенденция к равенству возможностей, тем больше оснований считать справедливым распределение в зависимости от ценности затраченного труда" [*Dalton, 1920, p. 22—23*]; при меритократии "стратификация осуществляется в соответствии с принципом заслуг, как правило, признаваемых всеми слоями общества" [*Young, 1959, p. 99*].

[58] Конечно, действие даже этих факторов можно было бы компенсировать с помощью системы налогов и субсидий, скажем, посредством установления прогрессивного налогообложения заработков. Поскольку прогрессивная налоговая шкала сокращает неравенство путем перераспределения заработков от самых высокооплачиваемых индивидов, она ослабляет их стимулы к инвестициям в человеческий капитал сильнее, чем у всех остальных, и, следовательно, ведет к менее эффективному размещению совокупных инвестиций в человеческий капитал.

3.5
Распределение доходов от собственности

Обратимся теперь от распределения человеческого капитала и заработков к распределению физического капитала (т.е. всех видов капитала, кроме человеческого) и доходов от собственности. Хотя заработки составляют 75—80% совокупных доходов населения Соединенных Штатов и представляют собой главный фактор, определяющий их общую величину и структуру, тем не менее любое серьезное исследование, посвященное распределению доходов, не может игнорировать доходы от собственности. Начнем с того, что в большей части англосаксонской литературы по этой проблеме наследствам и доходам от собственности уделяется даже больше внимания, чем заработкам[59]. Кроме того, поскольку доходы от собственности распределяются гораздо более неравномерно и асимметрично, чем заработки, то они гораздо сильнее влияют на структуру распределения доходов, чем на их уровень. К счастью, аналитический подход, разработанный в предыдущих разделах, по-видимому, вполне способен объяснить, почему распределение доходов от собственности столь неравномерно и асимметрично, и даже то, почему лишь малая часть населения получает хоть какие-то наследства.

Доход от собственности любого человека можно разделить на "исходный" (original) и получаемый благодаря собственному накоплению капитала. "Исходный" доход от собственности, как можно предположить, приобретается путем наследования, и им нельзя пренебречь с той же легкостью, с какой это было сделано по отношению к "исходным" заработкам. Остановимся кратко на этом различии. "Собственный" доход от собственности зависит от объема вложений в физический капитал и норм их отдачи, а при предположении о рациональности экономического поведения оба эти фактора, в свою очередь, будут определяться кривыми спроса и предложения физического капитала. Таким образом, распределение "собственного" дохода от собственности будет отличаться от распределения заработков тогда и только тогда, когда разброс и эластичность кривых спроса и предложения физического капитала будут отличаться от разброса и эластичности кривых спроса и предложения человеческого капитала.

[59] Например, в классическом исследовании неравенства Далтона [*Dalton, 1920*] лишь одна глава посвящена трудовым доходам, а семь — доходам от собственности и наследствам.

Нет никаких явных причин, почему разброс кривых спроса на физический капитал должен резко отклоняться в ту или иную сторону от разброса кривых спроса на человеческий капитал, однако для всех остальных факторов ситуация оказывается иной. Не вызывает сомнений тот факт, что рынок физического капитала менее сегментирован, чем рынок человеческого капитала, хотя подчас эту разницу сильно преувеличивают[60]. Как было показано в параграфе 3.4.4, хотя чистое влияние сегментации на степень неравенства *a priori* не очевидно, она, тем не менее, действительно является причиной меньшей асимметрии.

Возможно, однако, что главное отличие касается эластичности спроса. В подразд. 3.2 я говорил о том, что предельная норма отдачи от инвестиций в человеческий капитал убывает с увеличением объема прежде всего потому, что человеческий капитал воплощается в самом инвесторе, личное время которого является важнейшим ресурсом, затрачиваемым в процессе инвестирования. В отличие от этого физический капитал не воплощается в людях, и, как правило, дополнительные инвестиции слабо зависят от объема уже имеющейся собственности[61]. Следовательно, у любого инвестора, вкладывающего в физический капитал, оказывается меньше оснований ожидать быстрого убывания норм отдачи по мере увеличения объема инвестиций.

Поскольку кривые спроса на физический капитал скорее всего более эластичны, чем кривые спроса на человеческий капитал, то можно ожидать, что инвесторы с лучшими способностями будут специализироваться главным образом на вложениях в физический капитал, т.е. инвестировать в него значительно больше, чем инвесторы с худшими способностями[62]. Как показано выше, усиление специали-

[60] См. мои соображения в [*Becker, 1983, p. 78—80*].

[61] Примечательное исключение составляют излюбленные примеры экономистов австрийской школы при изложении ими теории капитала: выращивание деревьев, выдерживание вина и т.п.

[62] Это отчасти объясняет, почему в некоторых случаях накопление физического капитала приостанавливает дальнейшее накопление человеческого капитала.

зации ведет к увеличению неравенства и асимметрии в распределении инвестиций и доходов. Таким образом, из нашего анализа следует, что инвестиции в физический капитал и доходы от собственности должны распределяться более неравномерно и асимметрично, чем инвестиции в человеческий капитал и заработки, прежде всего из-за неодинаковой эластичности спроса[63] (хотя в какой-то мере также и из-за неодинаковой эластичности предложения).

Лицо, оставляющее наследство, должно решить, каким образом распределить его между человеческим и физическим капиталом. Рациональным будет выбор такой комбинации, которая обеспечит ему максимум выгод. Но так как по крайней мере относительно небольшие инвестиции в человеческий капитал явно приносят намного больший выигрыш, чем инвестиции в физический капитал [см.: *Becker, 1983, p. 191—193*], то естественно предположить, что преобладающая часть небольших наследств будет помещаться в человеческий капитал, скажем, в форме упоминавшихся ранее дарений детям для финансирования их образования, подготовки и поддержания здоровья[64]. Поскольку статистика наследств (равно как и посвященные им исследования) обычно имеет дело только с физическим капиталом, игнорируя человеческий, большинство малых наследств, по-видимому, вообще нигде не отражается!

[63] Ранее я указывал, что инвестиции в человеческий капитал отличаются убывающей нормой отдачи отчасти потому, что время, остающееся для получения доходов от них, становится все короче и короче (если продолжительность жизни конечна). В результате человеческий капитал накапливается в течение гораздо более короткого, чем общая продолжительность трудовой жизни, периода времени. Что касается физического капитала, то там такого ограничения по времени нет, и он может накапливаться на протяжении всей жизни человека. Соответственно утверждение, что доходы от собственности распределяются более неравномерно и асимметрично, чем заработки, потому что физический капитал накапливается в течение более длительного периода времени, чем человеческий, до некоторой степени представляет собой частный случай утверждения, что человеческий капитал отличается более высокой эластичностью спроса.

[64] По аналогии с допущением, что этот вид наследства влияет на кривые предложения финансовых ресурсов для собственных инвестиций в человеческий капитал, можно предположить, что наследства, предназначаемые для инвестиций в физический капитал, также влияют на соответствующие кривые предложения финансовых ресурсов. Тогда в случае физического капитала предложение финансовых ресурсов может иметь более неравномерное распределение, чем в случае человеческого, потому что, как будет показано далее, наследства, инвестируемые в первый, распределяются более неравномерно, чем наследства, инвестируемые во второй.

По мере увеличения размеров получаемого человеком наследства предельная норма отдачи от инвестиций в человеческий капитал будет быстро убывать, пока в некоторой точке она не сравняется с доходностью физического капитала. С этого момента доля средств, вкладываемых в физический капитал, начнет возрастать. При дальнейшем увеличении размеров наследства предельные нормы отдачи будут убывать для обоих видов капитала, но особенно быстро для человеческого, поскольку его кривые спроса отличаются меньшей эластичностью. Все бóльшая и бóльшая доля наследства будет помещаться в физический капитал, так что для чрезвычайно больших наследств преобладающая часть будет уже вкладываться не в человеческий, а в физический капитал.

Итак, подведем итоги: анализ, проведенный в настоящей работе, позволяет предсказывать широкий набор фактов, относящихся к физическому капиталу. Среди них — то, почему большие накопления физического капитала препятствуют накоплению человеческого капитала; почему доходы от собственности распределяются более неравномерно и асимметрично, чем заработки; почему создается впечатление, что лишь небольшая избранная часть населения получает наследства; почему наследства, направляемые на вложения в человеческий капитал, распределяются более равномерно, чем наследства, используемые для вложений в физический капитал.

3.6 Резюме и выводы

Основная цель настоящего исследования — разработка теории распределения заработков, а отчасти также и других видов доходов. Оно исходит из того, что заработки зависят от объема вложений в человеческий капитал, который в свою очередь определяется рациональным взвешиванием связанных с этим выгод и издержек. Другими словами, предполагается, что кривая спроса для любого человека имеет

отрицательный наклон, тем самым отражая убывание предельных выгод, а кривая предложения — положительный наклон, тем самым отражая возрастание предельных издержек, связанных с финансированием каждого дополнительно вложенного доллара. Оптимальный объем инвестиций достигается в точке пересечения этих двух функций. Кривая предложения отдельного инвестора имеет положительный наклон, потому что сегментация рынка человеческого капитала заставляет его при расширении своих инвестиций прибегать ко все более дорогим источникам финансовых ресурсов. А его кривая спроса имеет отрицательный наклон, потому что из-за воплощенности человеческого капитала в самом инвесторе его собственное время оказывается важнейшим ресурсом, затрачиваемым в процессе инвестирования. Удорожание собственного времени инвестора с течением календарного времени и по мере накопления капитала наряду с конечностью срока трудовой жизни рано или поздно приводит к падению предельных выгод.

В таком случае распределение заработков и инвестиций должно зависеть от разброса и формы кривых спроса и предложения. В рамках "эгалитарного" подхода к распределению доходов, пренебрегающего различиями в кривых спроса и связывающего различия в кривых предложения с "рукотворными" источниками неравных возможностей, предполагается, что заработки распределяются более равномерно и менее асимметрично, чем возможности. В противоположность этому "элитарный" подход пренебрегает различиями в кривых предложения и относит различия в кривых спроса на счет неравенства в природных способностях. В этом случае заработки должны распределяться более неравномерно и асимметрично, чем способности. Обобщенный подход, учитывающий различия как в кривых спроса, так и в кривых предложения (т.е. как в способностях, так и в возможностях), предполагает, что заработки и инвестиции распределяются тем более неравномерно и асимметрично, чем выше эластичность кривых спроса и предложения, чем более неравномерно и асимметрично они распределены и чем выше положительная корреляция между ними.

В работе показано также, какое влияние на распределение заработков и на эффективность размещения совокупных инвестиций в человеческий капитал могут оказывать те или иные изменения в имеющихся

возможностях. Большее "равенство возможностей" обеспечивает не только сокращение неравенства в заработках, но и повышение эффективности размещения ресурсов. При менее сегментированном рынке капитала размещение ресурсов также улучшается, но при этом усиливается асимметрия, а также, возможно, неравномерность в распределении заработков. Использование "объективных" критериев при отборе претендентов для поступления в субсидируемые учебные и иные заведения, осуществляющие инвестиции в человеческий капитал, может порождать значительное неравенство в заработках. Однако благоприятствуя самым одаренным инвесторам, "объективный" отбор способен обеспечивать более эффективное размещение ресурсов, поскольку он компенсирует этим инвесторам издержки, связанные с положительным наклоном кривых предложения в условиях сегментированного рынка капитала.

Кроме того, мной был представлен краткий анализ распределения физического капитала (т.е. всех видов капитала, за исключением человеческого) и доходов от собственности. Поскольку человеческий капитал воплощается в инвесторе, а физический — нет, то кривые спроса на инвестиции в человеческий капитал менее эластичны, чем кривые спроса на инвестиции в физический капитал. Это позволяет объяснить, почему в распределении физического капитала и доходов от собственности наблюдается более высокая степень неравенства и асимметрии, чем в распределении человеческого капитала и заработков. Ошибочное впечатление, что наследства получает лишь малая избранная часть населения, возникает из-за того, что небольшие наследства инвестируются в человеческий капитал и потому не находят отражения в статистике наследств. При увеличении размеров наследства все бóльшая и бóльшая его доля начинает вкладываться в физический капитал. Это позволяет объяснить существование огромного неравенства в распределении регистрируемых наследств, а отчасти также и значительное неравенство в распределении физического капитала и доходов от собственности.

Модель, разработанную в данной статье, можно рассматривать как частный случай более общей модели, учитывающей неопределенность[65], расхождения между фактическими и желаемыми уровнями

[65] Реакция на неопределенность составляет основу теории, разработанной М. Фридменом [*Friedman, 1953a*].

инвестиций и запасами капитала, случайные шоки и т.д. Хотя я уверен, что эта специальная модель чрезвычайно полезна для понимания фактического распределения доходов, я не пытался подтвердить свою точку зрения с помощью каких-либо систематических эмпирических тестов. Однако существующие эмпирические исследования [см.: *Mincer, 1974; Chiswick, 1974; Chiswick, 1968; Becker, Chiswick, 1966*] однозначно подтверждают важность и значимость предложенной теории.

Ее существенной привлекательной особенностью является то, что она исходит из предпосылки максимизирующего поведения — основополагающей предпосылки всей экономической теории. Помимо этого она включает разнообразные "институциональные" факторы: передачу по наследству доходов от собственности; распределение способностей; субсидии на образовательные цели и другие виды человеческого капитала; неравенство возможностей и т.д. Экономическому анализу крайне необходима заслуживающая доверия теория распределения доходов. Независимо от того, будет ли мой подход в конечном счете сочтен удовлетворительным или нет, он показывает, что подобная теория должна представлять собой не лоскутное одеяло из распределений по Парето, векторов способностей и вероятностных механизмов *ad hoc*, она должна опираться на основополагающие экономические принципы, чья ценность была уже неоднократно подтверждена.

3.7
Математическое приложение

1. Если отдача от всякого вложения в человеческий капитал постоянна в течение всего остающегося периода трудовой жизни, то заработки j-го индивида в некоем возрасте p по окончании инвестиционного периода равны

$$E_{jp} = X_{jp} + \int_0^{C_j} r_j(C) f_j \, dC, \qquad \text{(3-П1)}$$

где X_{jp} — заработки в возрасте p лет при отсутствии инвестиций в человеческий капитал, $r_j(C)$ — норма отдачи на C-й доллар инвестиций, f_j — поправка на конечность срока трудовой жизни, а C_j — общий объем инвестиций. Если X_{jp} — достаточно малая величина, которой можно пренебречь, период трудовой активности довольно продолжителен, так что $f_j \cong 1$, и средняя норма отдачи определяется как

$$\bar{r} = \frac{1}{C}\int_0^C r(C)dC, \qquad \text{(3-П2)}$$

то уравнение (3-П1) можно представить в виде

$$E_j = \bar{r}_j C_j \text{ для всех } p. \qquad \text{(3-П3)}$$

Распределение заработков зависит от распределения средних норм отдачи и распределения вложений в капитал, а также от взаимодействия между ними. Хотя приведенное выражение и позволяет делать некоторые полезные выводы [см.: *Becker, 1983, p. 83—88*], надо иметь в виду, что средние нормы отдачи и инвестиции в капитал сами по себе являются функциями от более общих факторов, определяющих выбор индивида.

2. Эти факторы легко проанализировать, предположив, что инвестиции осуществляются вплоть до точки, где предельные нормы отдачи оказываются равны предельным издержкам финансирования. Функция

$$\bar{r}_j = D_j(C_j) \qquad \text{(3-П4)}$$

дает среднюю норму отдачи для j-го индивида, где

$$\frac{d\bar{r}_j}{dC_j} \le 0. \qquad \text{(3-П5)}$$

Тогда в соответствии с хорошо известной формулой предельная норма отдачи будет равна

$$r_j \equiv \frac{d(\bar{r}_j C_j)}{dC_j} = \bar{r}_j\left(1 + \frac{1}{e_j}\right),$$

где

$$e_j \equiv \frac{dC_j}{d\bar{r}_j}\frac{\bar{r}_j}{C_j}. \qquad \text{(3-П6)}$$

Аналогично функция

$$\bar{i} = S(C_j) \qquad \text{(3-П7)}$$

дает среднюю норму издержек финансирования выплат по долгу для j-го индивида, и выполняется условие

$$\frac{d\,\bar{i}_j}{dC_j} \geq 0. \qquad \text{(3-П8)}$$

По той же самой формуле предельная норма издержек равна

$$i_j \equiv \frac{d(\bar{i}_j C_j)}{dC_j} = \bar{i}_j\left(1+\frac{1}{\varepsilon_j}\right),$$

где

$$\varepsilon_j \equiv \frac{dC_j}{d\,\bar{i}_j}\frac{\bar{i}_j}{C_j}. \qquad \text{(3-П9)}$$

В состоянии равновесия должно выполняться равенство этих предельных норм:

$$i_j \equiv S_j\left(1+\frac{1}{\varepsilon_j}\right) = r_j \equiv D_j\left(1+\frac{1}{e_j}\right) \text{ для всех } j. \qquad \text{(3-П10)}$$

Каждое из этих уравнений является функцией только одной переменной C_j, и потому решается относительно оптимальных величин инвестиций в человеческий капитал. Тогда уравнение (3-П4) будет давать множество значений оптимальных норм отдачи, а (3-П3) — множество значений заработков. Очевидно, что распределение заработков будет зависеть только от кривых спроса и предложения D_j и S_j.

3. Эту зависимость можно выразить в явном виде, задав конкретные функции для кривых спроса и предложения. Простейшим первым приближением для более широкого класса функций служит хорошо известная функция с постоянной эластичностью:

$$\bar{r}_j = D_j(C_j) = a_j C_j^{-1/b_j}$$
$$\bar{i}_j = S_j(C_j) = \frac{1}{\alpha_j} C_j^{1/\beta_j}, \qquad \text{(3-П11)}$$

где α_j и a_j — положительные константы, а b_j и β_j — константы, определяемые как:

$$b_j = -e_j = \frac{-dC_j}{d\,\bar{r}_j}\frac{\bar{r}_j}{C_j} > 0,$$

$$\beta_j = \varepsilon_j = \frac{dC_j}{d\,\bar{i}_j}\frac{\bar{i}_j}{C_j} > 0. \qquad \text{(3-П12)}$$

Из уравнений (3-П6) и (3-П9) с очевидностью следует, что функции для предельных и средних величин имеют одну и ту же постоянную эластичность.

Подставим (3-П11) в (3-П10):

$$\frac{1}{\alpha_j}\left(1+\frac{1}{\beta_j}\right)C_j^{1/\beta_j} = a_j\left(1-\frac{1}{b_j}\right)C_j^{-1/b_j}, \qquad \text{(3-П13)}$$

или

$$C_j = \left(\frac{1-\frac{1}{b_j}}{1+\frac{1}{\beta_j}}\right)^{\frac{b_j\beta_j}{b_j+\beta_j}} \left(a_j\alpha_j\right)^{\frac{b_j\beta_j}{b_j+\beta_j}} \text{ для всех } j. \qquad \text{(3-П14)}$$

Тогда, учитывая уравнения (3-П3) и (3-П11), получаем:

$$E_j = \left(\frac{1-\frac{1}{b_j}}{1+\frac{1}{\beta_j}}\right)^{\frac{b_j\beta_j}{b_j+\beta_j}\left(1-\frac{1}{b_j}\right)} \left(a_j\alpha_j\right)^{\frac{b_j\beta_j}{b_j+\beta_j}\left(1-\frac{1}{b_j}\right)} a_j. \qquad \text{(3-П15)}$$

Заметим, что при положительных заработках $b_j > 1$ — это важное ограничение на величину эластичности, используемое далее. Распределение заработков зависит от совместного распределения четырех параметров b_j, β_j, a_j и α_j.

Чтобы упростить дальнейший анализ, предположим, что эластичности спроса и предложения одинаковы для всех индивидов:

$$b_j = b$$
$$\beta_j = \beta. \qquad \text{(3-П16)}$$

Тогда, используя обозначение

$$k(b,\,\beta) \equiv \left(\frac{1-\frac{1}{b}}{1+\frac{1}{\beta}}\right)^{\frac{\beta(b-1)}{b+\beta}}, \qquad \text{(3-П17)}$$

можем переписать уравнение (3-П15) следующим образом:

$$E_j = k\alpha_j^{\frac{\beta(b-1)}{b+\beta}} a_j^{\frac{b(\beta+1)}{b+\beta}}. \qquad (3\text{-П18})$$

4. Прежде чем обсуждать общий случай, описываемый уравнением (3-П18), рассмотрим несколько частных случаев. Если все кривые предложения одинаковы и имеют бесконечную эластичность: $\alpha_j = \alpha$, $\beta = \infty$, то уравнение (3-П18) принимает вид:

$$E_j = k' a_j^b, \qquad (3\text{-П19})$$

а уравнение (3-П14) преобразуется к виду:

$$C_j = k^* a_j^b, \qquad (3\text{-П20})$$

т.е. в этом случае распределения заработков и инвестиций отличаются лишь на константу.

Логарифмическое преобразование (3-П19) дает

$$\ln E_j = \ln k' + b \ln a_j, \qquad (3\text{-П21})$$

и

$$\sigma(\ln E) = b\sigma(\ln a), \qquad (3\text{-П22})$$

где σ — стандартное отклонение. Таким образом, стандартное отклонение логарифма заработков — общепринятая мера неравенства — положительно связана с эластичностью спроса и стандартным отклонением расположения кривых спроса. Форма распределения E также зависит от b и от распределения a. Например, если бы a имела логарифмически-нормальное распределение, то E также имела бы логарифмически-нормальное распределение и его асимметрия была бы положительно связана с величиной b и асимметрией распределения a. В самом деле, поскольку $b > 1$, распределение E было бы более неравномерным и асимметричным, чем распределение a[66].

Кроме того, распределение E может иметь положительную ассиметрию, даже если это не так для распределения a, причем асимметрия будет тем большей, чем больше величина b. Например, если распределение a симметрично, то значения a, отличающиеся от его средней величины как в большую, так и в меньшую сторону, будут увеличиваться при преобразовании E (мы пренебрегаем новыми единицами измерения k' и, конечно, исключаем

[66] Чтобы убедиться в этом, достаточно заметить, что как асимметрия, так и дисперсия логарифмически-нормального распределения зависят только от дисперсии нормального распределения, получаемого логарифмическим преобразованием [см.: *Aitchison, Brown, 1957, p. 8—9*].

случай $a \le 1$), однако значения a, превышающие среднее, будут увеличиваться в большей степени как по абсолютной величине, так и в процентном выражении. В результате большие величины образуют "хвост", и этот "хвост" будет тем длиннее, чем больше величина b.

Наглядно продемонстрируем этот результат. Пусть $f(a)$ — плотность распределения a, а $f'(E)$ — плотность распределения E. Тогда в соответствии с хорошо известной формулой [см.: *Kendall, 1945, p. 16—18*] имеем:

$$f'(E) = \frac{da}{dE} f(a) \qquad (3\text{-П23})$$

$$= k' \frac{1}{b} E^{1/b-1} f(a). \qquad (3\text{-П24})$$

Если обозначить моды распределений a и E через $\hat{a}$ и $\hat{E}$ соответственно, то

$$\hat{E} < k' \hat{a}^b, \qquad (3\text{-П25})$$

что свидетельствует о вытягивании правого "хвоста". Моду E можно найти, продифференцировав уравнение (3-П24) и приравняв его к нулю. Обозначив производную точкой $(\cdot)$ над продифференцированной функцией, получаем следующее уравнение:

$$\dot{f}'(E) = \left(\frac{k'}{b}\right)^2 (E^{1/b-1})^2 f(a) + \dot{f}(a) \frac{k'}{b} \left(\frac{1}{b} - 1\right) E^{1/b-2} = 0 \qquad (3\text{-П26})$$

или

$$\hat{E}^{1/b} = \frac{b-1}{k'} \frac{f(a')}{\dot{f}(a)}, \qquad (3\text{-П27})$$

где a' — значение a, которое соответствует $\hat{E}$. Поскольку все величины $\hat{E}^{1/b}$, k', $b-1$ и $f(a')$ должны быть положительными, то производная $\dot{f}(a')$ также должна быть положительной. Однако если распределение a унимодально, то производная $\dot{f}(a')$ положительна только при выполнении условия $a' < \hat{a}$, так как по определению $\dot{f}(\hat{a}) = 0$.

Конкретизируя обсуждение, рассмотрим два хорошо известных распределения. Если a распределено равномерно, то плотность распределения равна

$$f(a) = \frac{1}{N_2 - N_1}, \qquad (3\text{-П28})$$

следовательно, из уравнения (3-П24) получаем:

$$f(E) = \frac{k'}{b(N_2 - N_1)} E^{1/b-1}. \qquad (3\text{-П29})$$

Равномерное распределение преобразуется в монотонно убывающее распределение, и скорость убывания будет тем выше, чем больше b. Это распределение имеет длинный "хвост" и по форме совпадает с распределением Парето за исключением того, что в Парето-распределении показатель степени меньше –2, тогда как $1/b - 1 > -1$; еще ближе оно к распределениям, которые исследовали Ципф и Юл[67].

Если распределение a аппроксимируется нормальным, то моду распределения E можно найти из соотношения[68]

$$a' = \frac{u + \sqrt{u^2 - 4(b-1)\sigma^2}}{2}, \qquad (3\text{-П30})$$

где u — математическое ожидание, σ — стандартное отклонение a. Если выполняется условие $b - 1 > \left(\frac{u}{2\sigma}\right)^2$, то мода распределения E будет лежать в начале координат, а само распределение E также будет иметь длинный "хвост". При небольших b распределение E будет достигать пика[69] при значениях a' между $u/2$ и u, а затем постепенно убывать.

5. Если эластичность β конечна, то уравнение (3-П18) принимает вид

$$E_j = k'' a_j^{\frac{b(\beta+1)}{b+\beta}}, \qquad (3\text{-П31})$$

а уравнение (3-П14) преобразуется к виду

[67] Сравнение нескольких распределений с длинными "хвостами" можно найти в [*Simon, 1957*].

[68] Доказательство основывается на том, что для нормального распределения справедливо соотношение

$$\frac{f(a)}{\dot{f}(a)} = \frac{-\sigma^2}{a-u}.$$

Тогда в соответствии с уравнением (3-П27):

$$a' = \frac{-\sigma^2(b-1)}{a'-u}.$$

[69] Поскольку плотность распределения a не равна нулю при $a = 0$, то плотность распределения E будет стремиться к бесконечности при $E \to 0$ и убывать к локальному минимуму при значении a, равном

$$a' = \frac{u - \sqrt{u^2 - 4(b-1)\sigma^2}}{2}.$$

$$\hat{C}_j = k^{*\prime} a^{\frac{b(\beta+1)}{b+\beta}}. \qquad (3\text{-П32})$$

Распределения заработков и инвестиций по-прежнему различаются лишь константой. Поскольку выполняются соотношения

$$1 < \frac{b(\beta+1)}{b+\beta} < b, \qquad (3\text{-П33})$$

распределения E и C по-прежнему будут более неравномерными и асимметричными, чем распределение a, однако различия будут меньше при $\beta = \infty$. При $b \to \infty$ показатели степени в (3-П31) и (3-П32) будут стремиться к $\beta + 1$.

6. Если все кривые спроса одинаковы, т.е. $a_j = a$ для всех j, то заработки будут определяться по формуле

$$E_j = k_i \alpha_j^{\frac{\beta(b-1)}{b+\beta}}, \qquad (3\text{-П34})$$

а объем вложений будет равен

$$C_j = k_* \alpha_j^{\frac{b\beta}{b+\beta}}. \qquad (3\text{-П35})$$

Эти распределения будут одинаковыми (с точностью до масштаба), только когда $\beta = 0$ или $b = \infty$. В противном случае, так как $b\beta > \beta(b-1)$, распределение C будет более неравномерным и асимметричным. Кроме того, поскольку $\beta(b-1) < b + \beta$ (кроме случаев $b > 2$ и $\beta > b/b - 2$), распределение E скорее всего будет менее асимметричным и более равномерным, чем распределение α. Сравнение уравнений (3-П31) и (3-П32) с уравнениями (3-П34) и (3-П35) показывает, что E и C будут иметь более неравномерные и асимметричные распределения при одинаковом распределении кривых спроса a_j, чем при одинаковом распределении кривых предложения α_j.

7. Если варьируются как a_j, так и α_j, то E_j задается уравнением (3-П18), и дисперсия $\log E$ будет равна

$$\sigma^2(\log E) = \frac{\beta^2(b-1)^2}{(b+\beta)^2}\sigma^2(\log\alpha) + \frac{b^2(\beta+1)^2}{(b+\beta)^2}\sigma^2(\log a) +$$

$$+ \frac{2b\beta(b-1)(\beta+1)}{(b+\beta)^2} R(\log\alpha,\ \log a)\sigma(\log\alpha)\sigma(\log a), \qquad (3\text{-П36})$$

где R — коэффициент корреляции между $\log\alpha$ и $\log a$. Неравномерность распределения E будет положительно связана не только с b и β и с дисперсией a и α, но и с корреляцией между a и α. Дисперсия $\log E$ будет больше диспер-

сии либо $\log\alpha$, либо $\log a$, если только $\sigma^2(\log\alpha)$ не будет много меньше $\sigma^2(\log a)$, коэффициент корреляции R не будет близок к -1, а величины b и β не будут довольно малы.

Заметим, что равные в процентном отношении изменения a_j и α_j не затронут распределение E (и C), если не учитывать масштаб. Таким образом, изменения стоимости финансовых ресурсов или производительности человеческого капитала в масштабах экономики в целом, в одинаковом процентном отношении воздействующие на все средние нормы отдачи или все средние выплаты по долгам, могут оказывать существенное влияние на средние заработки и уровни капиталовложений, но при этом никак не затрагивать распределение вокруг средних значений. Поэтому привычное при обсуждении распределения заработков акцентирование различий в навыках в рамках нашей модели теряет какой-либо смысл, поскольку эти различия "схватываются" средними нормами отдачи.

Асимметрия распределения E будет тем больше, чем больше асимметрия распределений α и a и чем больше величины b, β и R. Например, если a и α имеют логарифмически-нормальное распределение, то распределение E также будет логарифмически-нормальным, причем его асимметрия будет положительно связана с дисперсией логарифмов a и α, которая, согласно уравнению (3-П36), положительно связана с R. Вместе с тем, если коэффициент корреляции между $\log a$ и $\log\alpha$ равен единице, то они будут связаны по формуле постоянной эластичности

$$\alpha_j = g a_j^d, \quad g, d > 0, \tag{3-П37}$$

и тогда E_j можно представить в виде

$$E_j = \underline{k} a_j^s, \tag{3-П38}$$

где

$$s = \frac{b(\beta+1)}{b+\beta} + \frac{d\beta(b-1)}{b+\beta}.$$

При данном распределении a_j уравнение (3-П38) имеет тот же вид, что и (3-П31): если a_j распределено равномерно, то оба распределения будут относиться к классу монотонно убывающих распределений Юла — Ципфа, а если a_j распределено нормально, то оба распределения будут асимметричными с модами, определяемыми уравнением (3-П30). Однако неравномерность и асимметрия распределения E из (3-П38) всегда больше, чем из (3-П31), и это различие тем больше, чем больше d, эластичность α по a.

8. Вклад инвестиций в человеческий капитал в "прибыль" измеряется не общим доходом, а разницей между ним и совокупными выплатами по долгу:

$$P_j = \bar{r}_j C_j - \bar{i}_j C_j. \tag{3-П39}$$

Однако P и E имеют одинаковые распределения (с точностью до масштаба), поэтому все результаты, полученные в предыдущих разделах, применимы как к P, так и к E. Для того чтобы доказать это, сначала просто подставим (3-П11) в (3-П39):

$$P_j = a_j C_j^{1-1/b} - \frac{1}{\alpha_j} C_j^{1+1/\beta}; \tag{3-П40}$$

а затем подставим оптимальное значение C_j:

$$P_j = n^{1-\frac{1}{b}} \alpha_j^{\frac{\beta(b-1)}{b+\beta}} a_j^{1+\frac{\beta(b-1)}{b+\beta}} - n^{1+\frac{1}{\beta}} \alpha_j^{\left(-1+\frac{b(\beta+1)}{b+\beta}\right)} a_j^{\frac{b(\beta+1)}{b+\beta}}, \tag{3-П41}$$

или

$$P_j = n' \alpha_j^{\frac{\beta(b-1)}{b+\beta}} a_j^{\frac{b(\beta+1)}{b+\beta}}. \tag{3-П42}$$

Таким образом, если не учитывать различие масштабов, то P_j в уравнении (3-П42) в точности равно E_j из уравнения (3-П18).

9. Задача максимизации совокупных заработков при данном объеме капиталовложений имеет вид

$$\text{Max } E = \sum E_j = \sum r_j C_j \tag{3-П43}$$

при том, что

$$\sum C_j = C_0.$$

Отсюда получаем необходимое условие:

$$\frac{\partial E_j}{\partial C_j} = \lambda \text{ для всех } j, \tag{3-П44}$$

где λ — предельная норма отдачи, т.е.

$$\frac{\partial E_j}{\partial C_j} \equiv r_j \equiv \bar{r}_j + C_j \frac{\partial \bar{r}_j}{\partial C_j} = \lambda \text{ для всех } j. \tag{3-П45}$$

Уравнение (3-П45) можно записать как

$$k' \alpha_j^{\frac{-\beta}{b+\beta}} a_j^{\frac{b}{b+\beta}} = \lambda. \tag{3-П46}$$

Уравнение (3-П46) необходимо выполняется либо при $\alpha_j = \alpha$ для всех j и $\beta = \infty$, либо при $a_j = a$ для всех j и $b = \infty$. Если оба параметра b и β положительны и конечны, а a_j и α_j изменяются, то уравнение (3-П46) может выпол-

няться только в том случае, если коэффициент корреляции между $\log a$ и $\log \alpha$ равен единице, и они связаны линейной зависимостью

$$\log \alpha_j = d + \frac{b}{\beta} \log a_j. \qquad (3\text{-П47})$$

В противном случае равновесные предельные нормы отдачи в левой части (3-П46) будут различными. Легко показать, что дисперсия логарифма этих предельных норм тем меньше, чем меньше дисперсия $\log a$ и $\log \alpha$, и чем сильнее положительная корреляция между ними.

4

ТЕОРИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВРЕМЕНИ

Первая публикация
Becker G.S. A Theory of the Allocation of Time // The Economic Journal. 1965. Vol. 75. N 299. P. 493—517

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия "Blackwell Publishers"

4.1 Введение

На протяжении всей своей истории люди посвящали работе гораздо меньше времени, нежели другим видам деятельности. Даже шестидневная рабочая неделя с 14-часовым рабочим днем все-таки оставляла половину от общего количества имеющегося времени на сон, еду и иные занятия. Но независимо от того, как обстояли дела в прошлом, очевидно, что экономический рост вызвал устойчивое и значительное сокращение продолжительности рабочей недели. Сегодня в большинстве стран мира она составляет менее 50 часов, т.е. менее трети всего наличного времени. Поэтому с точки зрения экономического благосостояния характер распределения и эффективность использования нерабочего времени могут иметь теперь даже большее значение, чем характер распределения и эффективность ис-

пользования рабочего времени. И все же первому экономисты продолжают уделять несравненно меньше внимания.

По счастью, сейчас наметились признаки изменения такого положения дел. Время, затрачиваемое на работу, устойчиво сокращалось — в частности потому, что, удлиняя период получения образования, молодежь тем самым все дальше отодвигала срок своего вступления на рынок труда. В последние годы многие экономисты стали подчеркивать, что время учащихся представляет собой один из ресурсов, затрачиваемых в ходе образовательного процесса, что его можно было бы активнее использовать на рынке труда и что, следовательно, потерянные заработки учащихся являются важнейшим элементом издержек образования. В самом деле, многочисленные оценки ясно показывают, что потерянные заработки составляют главную часть частных и весомую часть общественных издержек как среднего, так и высшего образования в Соединенных Штатах [*Schultz, 1960; Becker, 1983, ch. IV*][1]. Растущее понимание значимости потерянных заработков выразилось в разнообразных попытках, направленных на экономию времени учащихся, как это видно, например, из распространения трех- и четырехсеместровых учебных планов[2].

Сегодня, вполне осознав значение потерянных заработков для образовательного процесса и шире — для любых инвестиций в человеческий капитал, многие экономисты подвергают критике педагогов и политиков за пренебрежение к этой проблеме. В свете сказанного может показаться удивительным, что до сих пор экономисты не пытались столь же скрупулезно изучать другие формы использования нерабочего времени. Так, обычно считается, что стоимость такой услуги, как посещение театра, или такого товара, как мясо, просто равна их рыночной цене, хотя каждый согласится, что на посещение театра и даже на обед, точно так же, как и на учебу, требуется определенное время — время, которое зачастую можно было бы использовать на производстве. Если это так, то полные издержки подобных

[1] Как я показываю в своей книге о человеческом капитале, важность потерянных заработков легко обнаруживается из таких, например, фактов, как то, что отказ от платного высшего образования не делает его общедоступным, или то, что показатели поступления в вузы часто оказываются выше в депрессивных регионах и в периоды кризисов.

[2] О причинах устойчивой долговременной тенденции к увеличению числа учебных дней в учебном году см. мои замечания в [*Becker, 1983, ch. IV*].

видов деятельности будут представлять собой сумму рыночных цен и упущенной ценности времени, которое пришлось на них израсходовать. Другими словами, при изучении любых форм использования нерабочего времени косвенные издержки должны приниматься в расчет точно так же, как это уже делается при изучении образования.

В течение нескольких последних лет группа исследователей из Колумбийского университета сначала независимо друг от друга, а затем все теснее координируя свои усилия, старалась последовательно учитывать издержки времени в процесс принятия людьми решений, касающихся внепроизводственных видов деятельности (non-work activities). В серии эмпирических исследований Дж. Минцер показал, как сильно могут искажаться оценки эластичности спроса по доходу на различные товары, если игнорировать издержки времени[3]. Дж. Оуэн проанализировал, как эти издержки влияют на спрос на досуг [*Owen, 1964*]. На примере ряда африканских стран Э. Дин рассмотрел распределение времени между сектором самообеспечения (subsistence) и рыночным сектором [*Dean, 1963*]. Что касается меня, то я, как уже упоминалось, сосредоточился на проблемах использования времени в образовании, профессиональной подготовке и других видах производства человеческого капитала. В настоящей работе я предпринимаю попытку разработать общий подход к анализу распределения времени для всех остальных видов непроизводственной деятельности. Хотя под ней стоит только моя фамилия, не могу не отметить, что очень многим ее появление обязано тем интеллектуальным стимулам, которые я получал от сотрудничества с Минцером, Оуэном, Дином и другими бывшими и нынешними участниками семинара по экономике труда Колумбийского университета[4].

[3] См. [*Mincer, 1963b*]. В своей широко известной работе Минцер рассматривает распределение замужних женщин между двумя альтернативными формами деятельности — ведением домашнего хозяйства и занятостью на рынке [*Mincer, 1963a*].

[4] Однако хотел бы подчеркнуть, что только я несу ответственность за любые ошибки. Мне бы хотелось также выразить свою признательность за замечания, полученные на семинарах в университетах Калифорнии (Лос-Анджелес), Чикаго, Питсбурга, Рочестера и Йеля, а также на сессии Эконометрического общества в 1963 г., где я представлял свои разработки. Особенно полезными были комментарии к предварительному варианту этой работы Милтона Фридмена и Грегори К. Чоу, который помог математически формализовать мои идеи. Полезную техническую помощь мне оказала Линда Ки. Частичную финансовую поддержку исследования обеспечила корпорация "IBM".

Последовательность изложения такова. В подразд. 4.2 рассматриваются общие принципы теоретического анализа потребительского выбора с учетом как стоимости времени, так и стоимости рыночных товаров. Остальные разделы посвящены различным эмпирическим следствиям, вытекающим из предложенной теории. Среди обсуждаемых в них тем — новый подход к исследованию изменений в продолжительности работы и продолжительности "досуга"; более полное включение в экономический анализ так называемого производительного потребления; новая трактовка эффекта дохода применительно к спросу на количество и на "качество" потребляемых благ; трудности, возникающие при измерении производительности, и возможные пути их преодоления; экономический анализ очередей и целый ряд смежных проблем. И хотя иногда я ссылаюсь на результаты эмпирических исследований, которые попали в поле моего зрения, почти никаких усилий по систематической проверке предлагаемой теории мною не предпринимается.

4.2 Новая теория потребительского выбора

Согласно стандартной теории потребительского выбора, домохозяйства максимизируют функцию полезности следующего вида:

$$U = U(y_1, y_2, \ldots, y_n) \tag{4-1}$$

при ресурсном ограничении

$$\sum p_i' y_i = I = W + V, \tag{4-2}$$

где y_i — товары (goods), приобретаемые на рынке, p_i' — их цены, I — денежный доход, W — заработки и V — прочие доходы. Как уже было отмечено во введении, отправным пунктом настоящего исследования является систематическое включение в анализ нерабочего времени. Предполагается, что домохозяйства используют в тех или иных сочетаниях время и рыночные товары, с тем чтобы производить базовые потребительские блага (commodities), которые непосредственно входят в их функции полезности. Ограничимся двумя примерами. Первый — просмотр спектакля, удовольствие от которого зависит от таких факторов, как игра актеров, пьеса, театральное помещение и продолжительность действия; второй — это сон, который зависит от таких факторов, как постель, домашняя обстановка, прием снотворных препаратов и время. Обозначив такие потребительские блага как Z_i, можно записать для них

$$Z_i = f_i(x_i, T_i), \tag{4-3}$$

где x_i — вектор рыночных товаров, а T_i — вектор временны́х затрат, участвующих в производстве i-го блага[5]. Заметим, что когда речь идет о капитальных ресурсах вроде холодильников или автомобилей, x обозначает поток услуг, производимых подобными товарами длительного пользования. Заметим также, что T_i является вектором, потому что, скажем, часы, которые приходятся на дневное время или будни, могут отличаться от часов, которые приходятся на ночное время или выходные. Каждый элемент из T_i соответствует тому или иному "типу" времени. В большинстве случаев частные производные Z_i как по x_i, так и по T_i являются неотрицательными[6].

При такой формулировке домохозяйства выступают и как производственные единицы, и как максимизаторы полезности. Посредством "производственных функций" f_i они комбинируют время с рыночными товарами для того, чтобы производить базовые потребительские

[5] У предположения, что домохозяйство комбиинрует время с рыночными товарами для производства потребительских благ, есть как эмпирические, так и теоретические преимущества перед стандартным предположением, что время, затрачиваемое на любую деятельиость, является прямой фуикцией от объема потребляемых товаров. Например, измеиения в стоимости рыночных товаров относительио стоимости времени может подталкивать к значительному замещению той части ресурсов, которая стала дороже. Этот вывод, как и некоторые другие, подробнее рассматриваются в следующих разделах.

[6] Я предполагаю, что если какой-то рыночный товар или какой-то отрезок времени используется при производстве сразу иескольких потребительских благ, то такие "совместные издержки" поддаются полному и однозначному распределению между этими благами. Даиная проблема иичем не отличается от тех, что обычно возникают при анализе фирм, производящих несколько продуктов.

блага Z_i, и выбирают наилучшую комбинацию таких благ конвенциональным способом — максимизируя функцию полезности

$$U = U(Z_i, \ldots, Z_m) \equiv U(f_1, \ldots, f_m) \equiv U(x_1, \ldots, x_m; T_1, \ldots, T_m) \quad (4\text{-}4)$$

при бюджетном ограничении

$$g(Z_i, \ldots, Z_m) = Z, \quad (4\text{-}5)$$

где g — функция расходов от Z_i, а Z — ограничение по ресурсам. Такое объединение производства и потребления явно идет вразрез с присущей современным экономистам склонностью резко их разводить, предполагая, что производство осуществляется в фирмах, а потребление — в домохозяйствах. Следует, впрочем, оговориться, что в последние годы постепенно стало расти осознание того, что домохозяйство — это на самом деле "небольшая фабрика" [см., например: *Cairncross, 1958*], которая комбинирует капитальные ресурсы, сырье и труд для того, чтобы убирать дом, готовить еду, воспитывать детей и иными путями заниматься производством полезных потребительских благ. Несомненно, главная причина такого традиционного разделения состоит в том, что в обмен на предоставление работникам возможности приобретать рыночные товары фирмы получают обычно право контроля за использованием их рабочего времени, тогда как домохозяйства сохраняют за собой "дискреционный" контроль (т.е. принимают решения по собственному усмотрению) за использованием как рыночных товаров, так и своего потребительского времени, поскольку они сами создают для себя полезность. Если бы фирмам (возможно, каким-то другим) также предоставлялось право контроля за использованием рыночных товаров и потребительского времени домохозяйств в обмен на полезность, которую они бы им доставляли, то указанное разделение быстро бы изгладилось как в теории, так и в реальной жизни.

Главная цель нашего анализа — найти такие показатели g и Z, с помощью которых удалось бы получать выводы, поддающиеся эмпирической проверке. Самый простой путь к этому — предположить, что функция полезности из уравнения (4-4) максимизируется при раздельных ограничениях по затратам рыночных товаров и затратам времени при производственной функции того вида, что представлена в уравнении (4-3). Ограничение по рыночным товарам можно записать так:

$$\sum_1^m p_i x_i = I = V + T_w \bar{w}, \quad (4\text{-}6)$$

где p_i — вектор цен за единицу x_i, T_w — вектор, показывающий количество часов разного типа, израсходованных на работу, а $\bar{w}$ — вектор заработков в единицу T_w. Ограничение по времени можно записать как

$$\sum_1^m T_i = T_c = T - T_w, \quad (4\text{-}7)$$

где T_c — вектор суммарных затрат времени на потребление, а T — вектор всего располагаемого времени в целом. Производственную функцию (4-3) можно представить в эквивалентной форме как

$$\left.\begin{aligned} T_i &\equiv t_i Z_i \\ x_i &\equiv b_i Z_i \end{aligned}\right\}, \quad (4\text{-}8)$$

где t_i — вектор затрат времени на единицу Z_i, а b_i — аналогичный вектор для рыночных товаров.

Получается, что стоящая перед нами задача заключается в максимизации функции полезности (4-4) при множественных ограничениях (4-6) и (4-7) и производственных взаимосвязях, описываемых уравнением (4-8). В действительности, однако, здесь присутствует только одно общее ограничение: уравнение (4-6) не является независимым от (4-7), поскольку время можно трансформировать в рыночные товары, если начать все большую его часть посвящать работе и все меньшую — потреблению. Таким образом, подставляя вместо T_w из уравнения (4-6) эквивалентное выражение из уравнения (4-7), получаем единственное ограничение[7]:

$$\sum p_i x_i + \sum T_i \bar{w} = V + T\bar{w}. \quad (4\text{-}9)$$

[7] Взаимосвязь между ограничениями отличает эту проблему от многих других ситуаций с множественными ограничениями, встречающихся в экономическом анализе, как, например, тех, что возникают в стандартной теории рационирования [см.: *Tobin, 1952*]. Рационирование может приводить к формально идентичной ситуации с единственным ограничением — если все получаемые по карточкам "пайки" свободно продаются и покупаются и полностью обратимы в денежный доход.

Используя (4-8), уравнение (4-9) можно представить как

$$\sum (p_i b_i + t_i \bar{w}) Z_i = V + T\bar{w} \tag{4-10}$$

при

$$\left.\begin{aligned} \pi_i &\equiv p_i b_i + t_i \bar{w} \\ S' &\equiv V + T\bar{w} \end{aligned}\right\}. \tag{4-11}$$

Полная цена единицы $Z_i(\pi_i)$, — это сумма цен рыночных товаров и времени, необходимых для получения единицы Z_i. Другими словами, полная цена потребления представляет собой сумму прямых и косвенных цен точно так же, как полные издержки инвестиций в человеческий капитал представляют собой сумму прямых и косвенных издержек[8]. Полная цена потребляемых благ в равной мере зависит как от прямых, так и от косвенных цен, так что при анализе нет никакого смысла сосредоточиваться только на одних, игнорируя другие.

Ресурсное ограничение в правой части уравнения (4-10) S' легко интерпретируется, если $\bar{w}$ — заданная величина, не зависимая от Z_i. Тогда S' будет обозначать денежный доход, которого можно было бы достичь, посвящая все имеющееся время работе. Этот потенциально "достижимый" доход "тратится" на потребительские блага Z_i либо прямо — в форме расходов на продукты $\sum p_i b_i Z_i$, либо косвенно — в форме упущенного дохода $\sum t_i \bar{w} Z_i$, когда время направляется на потребление, а не на работу. Если $\bar{w}$ постоянно и если производство Z_i характеризуется отсутствием экономии на масштабе, так что b_i и t_i оказываются фиксированными при данных p_i и $\bar{w}$, то условие равновесия, вытекающее из максимизации (4-4) при ограничении (4-10), принимает очень простую форму:

$$U_i = \frac{\partial U}{\partial Z_i} = \lambda \pi_i \qquad i = 1, \ldots, m, \tag{4-12}$$

где λ — предельная полезность денежного дохода. Если же $\bar{w}$ не является постоянной, то ресурсное ограничение из уравнения (4-10) не поддается сколько-нибудь осмысленной интерпретации: $S' = V + T\bar{w}$

[8] См. мою книгу "Человеческий капитал".

будет преувеличивать величину потенциально достижимого денежного дохода в тех случаях, когда предельные ставки заработной платы будут оказываться ниже средних. Кроме того, по сравнению с (4-12) условия равновесия усложняются, поскольку вместо средних цен в них будут фигурировать предельные.

В рамках общего ресурсного ограничения потенциально достижимый денежный доход поддается осмысленной интерпретации лишь для специального и не слишком вероятного случая, когда средние заработки остаются величиной постоянной. Отсюда вытекает, что от подхода, который рассматривает ресурсные ограничения по рыночным товарам и по времени как самостоятельные и не зависящие друг от друга, следовало бы отказаться и заменить его другим, при котором общее ресурсное ограничение с необходимостью оказалось бы эквивалентно максимально достижимому денежному доходу — для краткости его можно обозначить просто как "полный доход" (full income)[9]. Это доход, который можно было бы получить, направив все время и все остальные ресурсы домохозяйства на зарабатывание дохода, ничего не оставив для потребления. Конечно, в обычной жизни все время на "работу" не тратится. Для поддержания работоспособности необходимы сон, питание и даже досуг, и поэтому, чтобы достичь максимизации денежного дохода, какая-то часть времени (равно как и других ресурсов) должна расходоваться на эти виды деятельности. Однако сколько именно времени будет тратиться на эти цели, зависит исключительно от воздействия на доход, а вовсе не на уровень полезности. К примеру, рабам будет дозволено "простаивать" без работы ровно столько, сколько необходимо для максимизации их выработки, а свободные люди, пребывающие в нищете, могут быть вынуждены максимизировать денежный доход просто для того, чтобы выжить[10].

Однако в богатых странах домохозяйства жертвуют частью потенциального денежного дохода ради получения дополнительной полезности, т.е. отказываются от большего денежного дохода ради боль-

[9] Этот термин возник в ходе беседы с М. Фридменом.

[10] Любая полученная человеком полезность будет представлять собой всего лишь случайный побочный продукт его стремления к наибольшему денежному доходу. Этим, возможно, и объясняется, почему теория полезности не получила четкой формулировки и не признавалась до тех пор, пока экономический рост не поднял доходы значительно выше минимума средств существования.

шего психологического дохода. К примеру, они могут увеличивать время отдыха, выбирать хуже оплачиваемую, но более приятную работу вместо неприятной, но лучше оплачиваемой, принимать на работу родственников, от которых нет никакого толка, или потреблять больше пищи, чем это диктуется соображениями производительности. В этих и сходных ситуациях величина денежного дохода, которым жертвуют, выступает мерой издержек, связанных с получением дополнительной полезности.

Таким образом, понятие полного дохода делает ресурсное ограничение осмысленным и обеспечивает ему прочное основание, позволяя объединить рыночные товары и время в рамках единственного общего ограничения, поскольку посредством денежного дохода время можно конвертировать в рыночные товары. Оно обеспечивает также унифицированную интерпретацию для любых замещений неденежных доходов денежными и обратно, независимо от формы или места их получения — на работе или дома. Из последующего изложения станут ясны преимущества такого подхода.

Если обозначить полный доход как S, а общую величину потерянных заработков, "упущенных" (lost) с точки зрения полезности, как L, то тождество, связывающее L, S и I, будет выглядеть очень просто:

$$L(Z_1, \ldots, Z_m) \equiv S - I(Z_1, \ldots, Z_m), \qquad (4\text{-}13)$$

где I и L — функции от Z_i, поскольку то, сколько заработано или, наоборот, упущено, зависит от избранной структуры потребления: так, в известных пределах, чем короче досуг, тем больше денежный доход и тем меньше потерянные заработки[11]. Используя выражения (4-6) и (4-8), тождество (4-13) можно переписать как

[11] Полный доход достигается при максимизации функции заработков

$$W = W(Z_1, \ldots, Z_m) \qquad (4\text{-}1')$$

при ограничении по расходам согласно уравнению (4-6), а также при выполнении неравенства

$$\sum_1^m T_i \le T \qquad (4\text{-}2')$$

и при ограничениях, задаваемых уравнением (4-8). Для простоты я исхожу из того, что количество времени любого определенного "типа", используемое при производстве потребительских благ, меньше

$$\sum p_i b_i Z_i + L(Z_1, \ldots, Z_m) \equiv S. \qquad (4\text{-}14)$$

Это основополагающее ресурсное ограничение означает, что полный доход расходуется либо прямо — в форме приобретения рыночных товаров, либо косвенно — в форме недополучения денежного дохода. К сожалению, для средней цены Z_i не существует такого же простого способа выражения, как для ограничения в уравнении (4-10). Однако с точки зрения влияния на поведение важны предельные, а не средние цены. Они будут совпадать с теми, что присутствуют в ограничении (4-10), только в том случае, когда средний уровень заработков $\bar{w}$ будет оставаться постоянным. Если это так, выражение для функции потерь L упрощается до

$$L = \bar{w} T_c = \bar{w} \sum t_i Z_i, \qquad (4\text{-}15)$$

а (4-14) сводится к (4-10). Кроме того, полные предельные цены, вытекающие из тождества (4-14), всегда поддаются делению на прямые и косвенные компоненты. Поэтому условия равновесия, следующие из максимизации функции полезности при ограничении (4-14)[12], можно записать как

$$U_i = T(p_i b_i + L_i), \quad i = 1, \ldots, m, \qquad (4\text{-}16)$$

общего фонда наличного времени, так что от (4-2′) можно отвлечься (хотя его нетрудно было бы ввести в анализ). Максимизация (4-1′) при ограничениях (4-6) и (4-8) приводит к равенству

$$\frac{\partial W}{\partial Z_i} = \frac{p_i b_i \sigma}{1+\sigma}, \qquad (4\text{-}3')$$

где σ — предельная производительность денежного дохода. Поскольку функция потерь выражается равенством $L = (S - V) - W$, условия равновесия для минимизации потерь оказываются такими же, как и в (4-3′), за исключением того, что знак меняется на противоположный.

[12] Домохозяйства максимизируют свою полезность исключительно в рамках общего ресурсного ограничения, вытекающего из (4-14), поскольку, когда ограничение для полного дохода выполняется, не существует никаких других ограничений на набор потребительских благ Z_i, который мог бы быть выбран. Благодаря введению понятия "полный доход" проблема максимизации полезности при наличии ограничений по времени и по рыночным товарам решается в два этапа: сначала исходя из ограничений на количество товаров и фонд времени определяется полный доход, а затем исходя из одного только ограничения на полный доход максимизируется полезность.

где $p_i\, b_i$ — прямые, а L_i — косвенные компоненты полной предельной цены $p_i\, b_i + L_i$[13].

За разделением издержек на прямые и косвенные стоит распределение времени и рыночных товаров между деятельностью, ориентированной на работу, и деятельностью, ориентированной на потребление. Отсюда возможность альтернативного деления издержек на издержки, связанные с аллокацией рыночных товаров, и издержки, связанные с аллокацией времени. Выразим $L_i = \partial L / \partial Z_i$ как

$$L_i = \frac{\partial L}{\partial T_i}\frac{\partial T_i}{\partial Z_i} + \frac{\partial L}{\partial x_i}\frac{\partial x_i}{\partial Z_i} \tag{4-17}$$

$$= l_i t_i + c_i b_i, \tag{4-18}$$

где $l_i = \dfrac{\partial L}{\partial T_i}$ и $c_i = \dfrac{\partial L}{\partial x_i}$ представляют соответственно предельные потерянные заработки при использовании большего количества времени и при использовании большего количества рыночных товаров в процессе производства Z_i. Уравнение (4-16) можно тогда записать как

$$U_i = T\left[b_i(p_i + c_i) + t_i l_i\right]. \tag{4-19}$$

Полные предельные издержки Z_i равны сумме $b_i(p_i + c_i)$ и $t_i l_i$, т.е. сумме предельных издержек использования рыночных товаров и времени при производстве Z_i. Такое разграничение будет эквивалентно делению на прямые и косвенные издержки, только если $c_i = 0$, т.е. если использование рыночных товаров не сопровождается никакими косвенными издержками.

Представленный ниже график (см. рис. 4.1) соответствует равновесию, определяемому уравнением (4-16), для ситуации с двумя потребительскими благами. В точке равновесия угол наклона кривой полного потенциального дохода, отражающей соотношение между ценами этих потребительских благ, окажется равен углу наклона кривой безразличия, отражающей соотношение между их предельными полезностями. Равновесие будет достигаться в точках p и p' при кривых возможностей S и S' соответственно.

[13] Легко показать, что условия равновесия для (4-16) по сути абсолютно те же, что и для уравнения (4-10), имеющего более общую форму.

В последующих разделах статьи рассматриваются разнообразные эмпирические следствия, вытекающие из предложенной теории, — начиная от выбора количества рабочих часов и заканчивая экономической интерпретацией различных систем рационирования, ведущих к образованию очередей. Для простоты изложения предполагается, что деление издержек на прямые и косвенные эквивалентно разграничению между затратами рыночных товаров и затратами времени. Другими словами, предельные альтернативные издержки использования рыночных товаров (marginal foregone cost of the use of goods) c_i принимаются равными нулю[14]. Ослабление этой посылки серьезно бы усложнило анализ, но мало что изменило в нем принципиально. Наконец, вплоть до подразд. 4.4 предполагается, что при производстве потребительских благ рыночные товары и время используются в фиксированных пропорциях, т.е. что коэффициенты b_i и t_i из уравнения (4-8) являются постоянными.

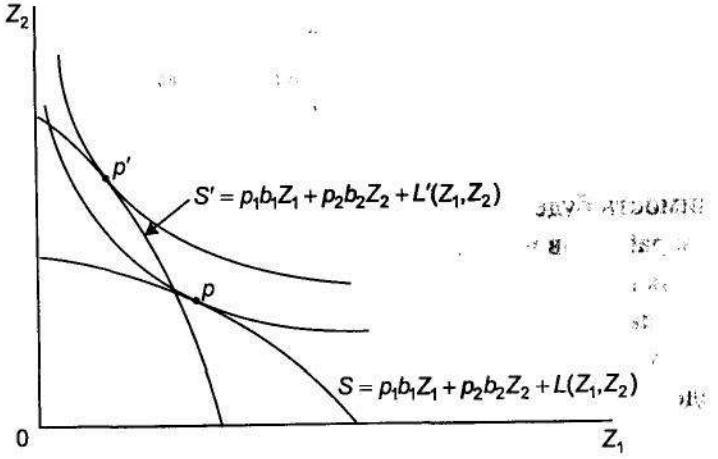


Рис. 4.1

[14] В других работах я рассматриваю воздействие аллокации рыночных товаров на производительность. См. работу: [*Becker, 1962a, section 2*], которая практически без изменений включена в [*Becker, 1983, ch. II*].

4.3
Практические приложения

4.3.1
Часы работы

Когда известно воздействие тех или иных изменений на время потребления T_c, тогда нетрудно установить и их воздействие на время работы T_w — просто по остаточному принципу, воспользовавшись уравнением (4-7). В этом разделе, наряду с другими темами, рассматриваются последствия изменений в доходе, заработках и рыночных ценах для T_c и для T_w. Отправным пунктом служат для нас различия в относительной значимости рыночных товаров и потерянных заработков при производстве различных потребительских благ.

Относительную предельную значимость потерянных заработков можно определить как

$$\alpha_i = \frac{l_i t_i}{p_i b_i + l_i t_i}. \qquad (4\text{-}20)$$

Их значимость будет тем выше, чем больше l_i и t_i, — величина потерянных заработков в расчете на час времени и количество часов, затрачиваемых на производство единицы Z_i. При этом она будет тем меньше, чем больше p_i и b_i — рыночные цены и количество товаров, используемых при производстве единицы Z_i. Аналогичным образом можно определить относительную предельную значимость времени:

$$\gamma_i = \frac{t_i}{p_i b_i + l_i t_i}. \qquad (4\text{-}21)$$

Если полный доход увеличился исключительно благодаря приросту V (прочих денежных доходов), то будет наблюдаться просто параллельный сдвиг кривой возможностей вправо, без каких-либо изменений в относительных ценах потребительских благ. Потребление большей части этих благ должно будет возрасти. Если это произойдет со всеми ними, то тогда количество рабочих часов должно будет сократиться, ибо общее время, затрачиваемое на потребление, увеличится, раз выпуск всех потребительских благ возрос (из уравнения (4-7) видно, что время, затрачиваемое на работу, обратно связано со временем, затрачиваемым на потребление). В этих условиях количество отработанных часов могло бы увеличиться только в том случае, если бы относительно времяемкие блага (time-intensive) с высоким значением γ принадлежали к разряду худших (inferior) благ[15].

Единообразный процентный прирост заработков для всех распределений времени удорожал бы стоимость одного часа, посвящаемого потреблению, на одинаковое число процентов для всех потребительских благ[16]. Однако относительные цены различных благ изменились бы, если бы при их производстве потерянные заработки имели неодинаковую значимость. В частности, цены на потребительские блага, для производства которых потерянные заработки имеют относительно большую значимость, выросли бы сильнее. Как извест-

[15] Проблема заключается в следующем: при каких условиях будет выполняться

$$\frac{-\partial T_w}{\partial V} = \frac{\partial T_c}{\partial V} = \sum t_i \frac{\partial Z_i}{\partial V} < 0, \qquad (4\text{-}4')$$

когда

$$\sum (p_i b_i + l_i t_i) \frac{\partial Z_i}{\partial V} = 1? \qquad (4\text{-}5')$$

Если ограничить анализ случаем с двумя потребительскими благами, где Z_1 — более времяемкое благо, то тогда легко показать, что (4-4′) будет выполняться тогда и только тогда, когда

$$\frac{\partial Z_1}{\partial V} < \frac{-\gamma_2}{(\gamma_1 - \gamma_2)(p_1 b_1 + l_1 t_1)} < 0. \qquad (4\text{-}6')$$

[16] Под единообразным изменением β понимается

$$W_1 = (1+\beta) W_0(Z_1, \ldots, Z_n),$$

где W_0 обозначает фуикцию заработков до изменения, а W_1 — после иего. Поскольку функция потерь определяется как

$$L = S - W - V = W(\hat{Z}) - W(Z),$$

$$L_1 = W_1(\hat{Z}) - W_1(Z) = (1+\beta)[W_0(\hat{Z}) - W_0(Z)] = (1+\beta) L_0.$$

Следовательно, все альтернативные издержки также изменяются на β.

но, центральная теорема теории потребительского спроса гласит, что компенсированное изменение относительных цен должно побуждать домохозяйства к меньшему потреблению тех благ, цена которых повысилась. График на рис. 4.1 показывает, каковы будут последствия прироста заработков, полностью компенсированного снижением прочих доходов. В этом случае кривая возможностей станет перемещаться из начального положения p по часовой стрелке, если Z_1 представляет собой относительно более зарплатоемкое (earnings-intensive) благо. На графике новая точка равновесия p' будет лежать левее и выше p, т.е. будет потреблено меньше Z_1 и больше Z_2.

Таким образом, единообразный компенсированный прирост заработков будет вести к сдвигу потребления от зарплатоемких благ к товароемким (goods-intensive). Кроме того, поскольку зарплатоемкость и времяемкость, как правило, связаны положительно[17], потребление будет также сдвигаться в сторону от времяемких благ. Но это означает, что результатом подобных сдвигов станет сокращение времени, затрачиваемого на потребление, и соответственно — увеличение времени, затрачиваемого на работу[18].

Воздействие некомпенсированного прироста заработков на продолжительность рабочего времени будет зависеть от того, насколько велико влияние эффектов замещения и дохода. Первый будет увеличивать рабочие часы, а второй их сокращать; какой из них окажется сильнее, *a priori* сказать нельзя.

Вывод о том, что чистый прирост заработков увеличивает, а чистый прирост прочих доходов сокращает часы работы, должен выглядеть очень знакомым, поскольку именно к такому выводу приходит

[17] Исходя из определений зарплатоемкости и времяемкости в уравнениях (4-20) и (4-21), они будут положительно связаны друг с другом, если только не существует сильной отрицательной корреляции между l_i и t_i. См. обсуждение этого вопроса ниже.

[18] Подчеркнем, что в общем случае этот вывод остается в силе даже тогда, когда домохозяйства ведут себя иррационально. Здесь вполне можно обойтись без сложных расчетов ценности времени на работе и в потреблении и без подробной информации о количестве времени, затрачиваемого на производство различных потребительских благ. Изменения в продолжительности рабочего времени даже у немаксимизирующих, импульсивных, действующих под влиянием привычек и т.п. домохозяйств будут положительно связаны с компенсированными изменениями в заработках, потому что даже у них кривые спроса будут иметь отрицательный наклон [см.: *Becker, 1962b*].

стандартный и всем хорошо известный анализ выбора между трудом и досугом. Как же тогда наш анализ, который одинаково подходит ко всем потребительским благам и делает акцент только на различиях в их относительной время- и зарплатоемкости, соотносится с общепринятым анализом, который выделяет среди всего множества обычных благ одно благо с особыми свойствами, именуемое досугом? Легко заметить, что традиционный анализ выбора между трудом и досугом можно рассматривать как частный случай нашего анализа, в котором издержки потребления блага, именуемого досугом, состоят исключительно из потерянных заработков, тогда как издержки потребления всех остальных благ — исключительно из затрат рыночных товаров[19].

С точки зрения реалистичности такой подход, конечно, уязвим, поскольку практически для любой деятельности необходимы как время, так и рыночные товары. В его защиту можно было бы сказать либо то, что он диктуется аналитической необходимостью, либо то, что он представляет собой весьма полезное приближение к действительности. Однако стандартные эффекты замещения и дохода, отражающие воздействие изменений в ценах и доходах на продолжительность рабочего времени, легко выводятся из более общего анализа, который исходит просто из того, что для различных потребительских благ относительная значимость времени может быть неодинаковой. В оставшейся части работы я попытаюсь сделать еще один шаг вперед и продемонстрировать, что традиционный подход, при котором во главу угла ставится спрос на досуг, по-видимому, серьезно препятствует углублению наших представлений о том, как на самом деле

[19] Предположим, имеется два потребительских блага — Z_1 и Z_2, причем издержки получения Z_1 зависят только от стоимости рыночных товаров, тогда как издержки получения Z_2 — только от стоимости времени. Бюджетное ограничение по рыночным товарам упростится тогда до

$$p_1 b_1 Z_1 = I = V + T_w \bar{w},$$

а ограничение по затратам времени до

$$t_2 Z_2 = T - T_w.$$

Алгебраически это совпадает с результатами анализа Хендерсона и Квандта, и их подход очень показателен. В записи этих авторов Z_2 — это "досуг", а Z_1 — усредненное благо из различных потребляемых благ. Их условие равновесия, заключающееся в равенстве нормы замещения между товарами и досугом реальной ставке заработной платы, представляет собой частный случай нашего уравнения (4-19). См.: [*Microeconomic Theory, 1958, p. 23*].

работает экономика, поскольку предложенный здесь более прямой и общий подход приводит к целому ряду выводов, которые прежде никогда не удавалось получать.

Два важнейших фактора, определяющих значимость потерянных заработков, — это затраты времени в расчете на один доллар рыночных товаров и стоимость единицы времени. Чтение книги, стрижка в парикмахерской или проезд на работу отнимают больше времени в расчете на один доллар рыночных товаров, чем обед в ресторане, посещение ночного клуба или отправка детей в летний лагерь. При прочих равных условиях для первого набора благ потерянные заработки имеют большую значимость, чем для второго.

Относительная значимость потерянных заработков определялась бы исключительно времяемкостью различных благ только в том случае, если бы стоимость времени для всех них была одинаковой. Однако, по всей видимости, для различных потребительских благ и для разных периодов она сильно варьируется. Скажем, стоимость времени в выходные или по вечерам чаще всего оказывается меньше, поскольку большинство фирм тогда закрыто[20]. Это, например, объясняет, почему рейсы знаменитого трансатлантического лайнера, курсирующего между США и Европой, обязательно захватывают уик-энд[21]. Стоимость времени будет также ниже у благ, потребление которых способствует повышению производительности труда, — явление, традиционно именуемое производительным потреблением. Значительная часть сна, питания и даже развлечений подпадает под это определение. Альтернативные издержки в таком случае оказываются меньше, потому что потребление таких благ косвенным образом способствует повышению заработков. В экономической науке понятие "производительное потребление" существует с давних пор, но лишь на птичьих правах, тогда как мой анализ последовательно вводит его в процесс принятия решений домохозяйствами.

[20] Но у рабочих, получающих премию за работу в выходные или по вечерам, стоимость времени может быть в этих случаях значительно выше.

[21] См. рекламу в различных номерах журнала "New Yorker": «Океанский лайнер "Соединенные Штаты" специально включает уик-энд в свой пятидневный маршрут в Европу, сберегая [экономя] время бизнесменам» (вставка моя. — *Г.Б.*).

Хотя присутствующее в экономических моделях формальное определение досуга не принимает во внимание расходы на приобретение рыночных товаров, надо ли доказывать, что более точное определение должно было бы впрямую связывать его с относительной значимостью потерянных заработков? В большинстве концепций досуга предполагается, что он принадлежит к времяемким видам деятельности и даже косвенно не способствует повышению заработков[22] (ведь именно таковы два важнейших отличительных признака зарплатоемких потребительских благ). Вместе с тем далеко не у всех видов деятельности, обычно причисляемых к досугу, относительная значимость потерянных заработков высока: посещение ночных клубов принято считать одним из способов проведения досуга, однако расходный компонент оказывается здесь весьма ощутимым, по крайней мере в тех случаях, когда речь идет о наиболее дорогих клубах. И наоборот: в стоимости некоторых видов деятельности, не считающихся досугом, заметное место занимают потерянные заработки; примерами могут служить стрижка или уход за детьми. Следовательно, разграничение между зарплатоемкими и всеми прочими потребительским благами лишь частично совпадает с более привычным разграничением между досугом и остальными видами деятельности. Поскольку, как было показано, с точки зрения экономического анализа понятие потерянных заработков оказывается важнее понятия досуга, как бы мы его ни определяли, то ему и не следовало бы уделять слишком большого внимания. В самом деле, хотя социальный философ, возможно, обязан дать точное определение понятию "досуг"[23], экономист в состоянии не только прийти ко всем своим традиционным выводам, но и сделать много новых, вообще ни разу о нем не вспомнив.

[22] К примеру, словарь английского языка "Webster's Collegiate Dictionary" дает такое толкование слова "досуг": "характеризуется праздной жизнью, *занимающей большую часть времени*" (курсив мой. — *Г.Б.*). С. де Грация в своей недавней книге пишет: "Досуг — это состояние, в котором деятельность осуществляется ради нее самой или ради своих собственных целей" [*Grazia, 1962, p. 15*].

[23] Недавно С. де Грация убедительно показал, как трудно достичь хотя бы однозначного определения понятия "досуг", не говоря уже о количественных оценках его величины. См.: [*Grazia, 1962, ch. III, IV*], а также [*Moore, 1963, ch. II*; *Morgan J.N. et al., 1962, p. 322*; *Owen, 1964, ch. II*].

Трудно отделить не только досуг от других видов непроизводственной деятельности[24], но также и работу от неработы. Например, проезд к месту службы — это работа, неработа или то и другое вместе? А как насчет бизнес-ланча, соблюдения диеты или отдыха? Разумеется, понятие производительного потребления было введено в экономическую науку как раз для обозначения благ, которые вносят вклад как в трудовую, так и в потребительскую деятельность. Нельзя ли тогда рассматривать "чистую" работу как предельный случай таких благ двойного назначения, при котором вклад в потребление оказывается равным нулю? Аналогично "чистое" потребление можно было бы рассматривать как предельный случай, при котором равным нулю оказывается вклад в трудовую деятельность, а к промежуточным случаям относить все те блага, которые способствуют как потребительской, так и трудовой деятельности. Чем важнее вклад в трудовую деятельность по сравнению с потребительской, тем меньше относительная значимость потерянных заработков. Тогда анализ того, как изменения в заработках, прочих доходах и других переменных воздействуют на рабочее время, тесно переплетается с анализом того, как эти же изменения воздействуют на потребление менее зарплатоемких благ, и фактически его можно рассматривать просто как частный случай такого более общего анализа. Скажем, чистое повышение заработков сокращает относительную цену подобных благ и тем самым увеличивает затрачиваемое на них время, включая и *время, посвящаемое работе*. Сходным образом можно рассматривать последствия изменений в прочих доходах и других переменных. Это обобщение, полученное на основе нашего подхода, имеет намного более важное значение, чем может показаться на первый взгляд.

[24] Иногда досуг определяют как "дискреционное" время или время, которое можно тратить по своему собственному усмотрению [*Moore, 1963, p. 18*]. Но всегда трудно придать строгий смысл словосочетанию "по своему собственному усмотрению", когда речь идет об экономических ресурсах. Можно утверждать, что в краткосрочном периоде время работы в отличие от времени потребления определяется не дискреционно, потому что частично находится под авторитарным контролем работодателей. Но даже в этом случае подобное разграничение теряет смысл, если домохозяйства предоставляют некоторым фирмам авторитарную власть над расходованием своего потребительского времени (см. обсуждение в подразд. 4.2). В долгосрочном периоде предложенное определение тоже сомнительно, поскольку наличие альтернативных возможностей занятости придает продолжительности рабочего времени тоже дискреционный характер.

В завершение этого подраздела стоит упомянуть еще несколько немаловажных практических следствий. Подобно тому как (компенсированный) прирост заработков будет повышать цены потребительских благ с относительно высокой долей потерянных заработков, вызывать их замещение и способствовать удлинению рабочего времени, точно так же и (компенсированное) снижение рыночных цен будет вызывать аналогичное замещение и способствовать удлинению рабочего времени: последствия от изменений прямых и косвенных издержек оказываются симметричными. Так, Оуэн приводит ряд свидетельств, показывающих, что рабочее время в Соединенных Штатах сократилось за первую треть нашего столетия несколько больше, чем за вторую, не потому, что в течение первого периода заработная плата выросла больше, а потому, что в течение второго периода сильнее упали рыночные цены рекреационных благ [см.: *Owen, 1964, ch. VIII*][25].

Хорошо известное следствие из стандартного анализа выбора между работой и досугом заключается в том, что повышение подоходного налога в любом случае порождает эффект замещения работы "досугом". К аналогичному выводу приводит и наша теория с той только оговоркой, что замещение идет в направлении времяемкого потребления, а не просто в направлении досуга. Вместе с тем еще одно очевидное следствие, вытекающее из нее, состоит в том, что если повышение подоходного налога сопровождается повышением акцизов на товары, используемые при производстве времяемких потребительских благ, или же предоставлением субсидий на товары, используемые при производстве невремяемких потребительских благ, то причины для изменения полных относительных цен отпадают и, следовательно, никакого замещения работы другими видами деятельности наблюдаться не будет. Сторонники стандартного подхода недавно пришли к такому же заключению, хотя и гораздо более сложным и кружным путем [см.: *Corlett, Hague, 1953—1954*; а также *Harberger, 1964*].

Стандартный подход не допускает исключений из правила, гласящего, что чистый прирост заработков не будет вызывать сокращения продолжительности рабочего времени. Однако при моем подходе

[25] Естественно полагать, что удельный вес потерянных заработков в полной цене рекреационных благ относительно выше.

такие исключения возможны, ибо в тех случаях, когда между времяемкостью и зарплатоемкостью (т.е. между $l_i t_i$ и t_i) существует отрицательная зависимость, чистый прирост заработков будет вызывать замещение в пользу времяемких благ, и, значит, наносить ущерб работе[26]. Хотя приведенный пример лишний раз свидетельствует о больших возможностях нашего подхода, нет оснований считать данное исключение эмпирически более важным, чем рассмотренное выше исключение из правила относительно эффектов дохода.

4.3.2 Производительность использования времени

Долговременная (secular) тенденция к росту заработной платы, которая дала стимулы к разработке моделей, где анализируется выбор между трудом и досугом, была в основном обусловлена повышением производительности использования рабочего времени вследствие накопления человеческого и физического капитала, научно-технического прогресса и т.д. Поскольку рост заработков, вызванный повышением производительности, порождает как эффект замещения, так и эффект дохода, устойчивое сокращение продолжительности рабочего времени воспринималось как свидетельство того, что эффект дохода достаточно силен, чтобы перекрывать эффект замещения.

Долговременная тенденция к накоплению капитала и ускорению научно-технического прогресса способствовала также повышению производительности использования потребительского времени: супермаркеты, автомобили, снотворные препараты, безопасные и электрические бритвы, телефоны — вот лишь несколько наиболее известных и важных примеров подобных нововведений. Повышение производительности потребительской деятельности должно менять относительные цены различных потребительских благ и увеличивать полный доход, что в свою очередь будет порождать эффекты дохода и замещения. Интересно, что это предполагает совершенно иное объяснение наблюдаемой тенденции к сокращению количества отработанных часов, поскольку эти эффекты должны быть в точности противоположны тем, что вызываются повышением производительности использования рабочего времени.

Допустим, происходит равномерное повышение только производительности использования потребительского времени, что означает одинаковое процентное сокращение всех t_i (т.е. времени, необходимого для производства любого Z_i). Относительные цены на потребительские блага, отличающиеся высокой значимостью потерянных заработков, станут тогда снижаться, и начнется замещение ими всех остальных благ, что повлечет за собой сокращение продолжительности рабочего времени. Поскольку такое повышение производительности будет порождать также и эффект дохода[27], спрос на потребительские блага станет увеличиваться, а это в свою очередь вызовет рост спроса на рыночные товары. Но так как предполагается, что производительность использования рабочего времени не изменилась, то больше товаров можно будет приобрести, только увеличив продолжительность работы. Иными словами, более высокий реальный доход, ставший результатом повышения производительности использования потребительского времени, будет подталкивать к *увеличению* продолжительности рабочего времени.

Следовательно, долговременная тенденция к сокращению рабочего времени получает совершенно иное объяснение, если на первый план выдвигается рост производительности использования потребительского времени. Вместо того чтобы утверждать, что более сильный эффект дохода перекрывает более слабый эффект замещения, следовало бы говорить о том, что более сильный эффект замещения перекрывает более слабый эффект дохода.

[26] Воздействие на заработки установить труднее, так как у времяемких потребительских благ издержки в расчете на единицу времени по определению ниже, чем у всех прочих благ. Следовательно, сдвиг в пользу первых увеличит почасовые заработки, что частично или, может быть, даже полностью компенсирует последствия от сокращения рабочего времени. Между прочим это показывает, как выбор структуры потребления влияет на производительность использования рабочего времени.

[27] Полный денежный доход оставался бы неизменным, если бы при этом все имеющееся время тратилось на чисто трудовые виды деятельности. Если же без каких-то иных форм использования времени обойтись невозможно, то он будет иметь тенденцию к увеличению. Но даже если бы он оставался неизменным, полный реальный доход все равно повышался бы из-за снижения цен на Z_i.

Конечно, в течение последних столетий повышалась производительность как трудовой, так и потребительской деятельности, так что истина лежит где-то посередине между двумя этими крайними точками зрения. Если бы и у той, и у другой производительность повысилась в равной степени, то в относительных ценах не произошло бы никаких изменений и, следовательно, никакого эффекта замещения не наблюдалось бы, потому что рост l_i, вызванный повышением производительности использования рабочего времени, в точности погашался бы сокращением t_i, вызванным повышением производительности использования потребительского времени, так что предельная величина потерянных заработков $l_i t_i$ осталась бы без изменения. Хотя эффекты дохода тоже демонстрировали бы тенденцию к взаимопогашению, их полная компенсация достигалась бы только в том случае, если бы эластичность спроса по доходу для времяемких потребительских благ была равна единице. Количество отработанных часов стало бы сокращаться, если бы она была выше единицы, и увеличиваться, если бы она была ниже единицы[28]. Но поскольку подавляющее большинство подобных благ относится, по-видимому, к предметам роскоши, увеличение дохода скорее всего вело бы к сокращению продолжительности рабочего времени.

Похоже, рост производительности использования рабочего времени опережал рост производительности использования потребительского времени хотя бы в силу таких хорошо известных причин, как углубление разделения труда и экономия на масштабе[29]. Таким образом, помимо стандартного эффекта замещения, подталкивавшего к увеличению рабочего времени, и стандартного эффекта дохода, подталкивавшего к его сокращению, вероятно, имел место еще один эффект дохода, который также способствовал уменьшению объема трудовой деятельности, поскольку времяемкие потребительские блага относились к предметам роскоши. Соответственно долговременная

[28] Таким образом, точка зрения Найта, что прирост дохода ведет к увеличенню "досуга", верна не во всех случаях, даже если предположить, что досуг относится к разряду лучших благ, и не учнтывать эффект замещенн, которому придавал такое большое значение Роббинс [см.: *Robbins, 1930*].

[29] См. знаменитый очерк Уэсли Митчелла [*Mitchell, 1932*], где он вскрывает некоторые нз этих причин.

тенденция к сокращению продолжительности рабочего времени означает всего лишь то, что сдвоенные эффекты дохода превосходили по силе действия эффект замещения, а не то, что эффект дохода, связанный с повышением производительности использования рабочего времени, "в одиночку" перекрывал эффект замещения.

При анализе единовременных (кросс-секционных)* данных тенденция к сокращению отработанных часов с повышением дохода проявляется у мужчин обычно слабее, чем при анализе динамических данных (временны́х рядов). Отчасти это может объясняться расхождениями между их действительными и декларируемыми доходами[30], отчасти — различиями в количестве отработанных часов у различных категорий занятых. Однако существует еще одна возможная причина — это разрыв в темпах роста производительности между трудовой и потребительской деятельностью. Считается, что выделяемые в ходе единовременных обследований лица с неодинаковыми денежными доходами или заработками должны сильнее различаться по уровню производительности их трудовой деятельности, чем по уровню производительности их потребительской деятельности, поскольку именно так можно объяснить существующее между ними неравенство в заработках. Однако когда речь идет о временны́х рядах, этот аргумент теряет силу: в этом случае сравниваются данные, относящиеся к разным датам календарного времени, воздействие которого на соотношение между уровнями производительности трудовой и потребительской деятельности в принципе нейтрально. Следовательно, традиционный эффект замещения "досуга" трудом должен оказываться сильнее при использовании кросс-секционных данных. Это помогает объяснить, почему у мужчин отрицательный наклон кривой, от-

* Выражение "cross-section analysis" принято переводить как "структурный анализ", "пространственный анализ", "анализ единовременных данных". Однако в ходе неформальных обсуждений отечественные исследователи чаще всего прибегают к неологизму "кросс-секционный анализ". В настоящем издании мы сочли возможным воспользоваться этой калькой английского термина как более однозначной и не вызывающей уводящих в сторону ассоциаций, которые неизбежно возникают при употреблении таких обозначений, как "структурный" или "пространственный". — *Прим. ред.*

[30] А. Финнеган обнаружил еще более слабую связь, используя данные о средних доходах и средней продолжительности рабочего времени для различных профессий [см.: *Finnegan, 1962*].

ражающей изменение продолжительности рабочего времени в зависимости от уровня доходов, оказывается по абсолютной величине меньше и служит еще одним подтверждением того, что эффект замещения у мужчин не является таким уж слабым[31].

Начиная по крайней мере с 1929 г. в Соединенных Штатах производительность труда в сфере услуг, похоже, росла медленнее, чем в сфере материального производства[32]. Деятельность отраслей услуг — розничной торговли, транспорта, образования и здравоохранения — связана со значительными затратами времени домохозяйств, которые не находят никакого отражения в статистических показателях о динамике затрат, выпуска и цен, а следовательно, и в показателях производительности. Отражение времени домохозяйств в соответствующих статистических рядах с последующей корректировкой показателей производительности способствовало бы, как мне кажется, лучшему пониманию причин резкого расхождения в динамике производительности между различными секторами.

Превосходный пример дает недавнее исследование динамики производительности в подотрасли парикмахерских услуг в США [*Wilburn, 1964*]. Конвенциональные показатели свидетельствуют, насколько слабым был рост производительности в ней за период после 1929 г. вопреки поистине революционным технологическим изменениям. Если в начале 1920-х гг. важнейшей частью услуг, оказываемых парикмахерскими, продолжало оставаться бритье, то к началу 1950-х гг. его доля в общем объеме их деятельности снизилась до совершенно незначимой величины, что стало результатом распространения безопасных и электрических бритв. Вместо того чтобы добираться до парикмахерской, ждать в очереди, бриться у парикмахера и затем идти дальше по своим делам, мужчины теперь бреются дома сами, сберегая время на дорогу, ожидание и отчасти даже на само бритье. Этот резкий скачок в производительности бритья никак не отражается в имеющихся показателях, характеризующих деятельность парикмахерских. А если бы такой обобщающий показатель производительности парикмахерских услуг (включая бритье) был сконструирован, то выяснилось бы, как я подозреваю, что рост производительности в период после 1929 г. был здесь вполне сопоставим с ростом производительности в большинстве товаропроизводящих отраслей[33].

[31] Отметим, что Минцер обнаружил очень сильный эффект замещения для женщин [см.: *Mincer, 1963a*].

[32] См. на эту тему [*Fuchs, 1964*].

4.3.3 Показатели эластичности по доходу

Эластичность спроса по доходу чаще всего оценивают на основе кросс-секционных данных, отражающих поведение семей или иных групп с различающимися доходами. Когда домохозяйства совершают покупки на одном и том же рынке, естественно полагать, что они сталкиваются с одинаковыми ценами на товары. Но если главным источником различий в доходах выступают различия в заработках (а при единовременных обследованиях дело обычно обстоит именно так), то цены потребительских благ будут систематически различаться. У потребителей с более высокими доходами цены всех потребительских благ будут выше, поскольку потерянные заработки у них больше, причем особенно высокими окажутся полные цены зарплатоемких благ (к слову, это означает, что расхождения в реальных доходах не такие резкие, как в номинальных).

Поэтому выявляемая в рамках кросс-секционного анализа взаимосвязь между потреблением и доходом будет отражать не только эффект дохода, так как помимо различий в доходах на нее будут также влиять и различия в относительных ценах[34]. Эффект дохода будет систематически недооцениваться для зарплатоемких благ и переоцениваться для всех остальных, потому что более высокие цены на пер-

[33] Перемещение бритья из парикмахерских и салонов красоты в домохозяйства иллюстрирует, как и почему даже в городах семьи превращаются в "небольшие фабрики". Под влиянием импульсов, которые исходили от общего повышения ценности времени, домохозяйства вынуждены были искать способы, с помощью которых можно было бы экономить время, затрачиваемое на дорогу и стояние в очередях, беря на себя все больше видов деятельности.

[34] Более корректные оценки эластичности по доходу для ряда потребительских благ приводит Минцер [*Mincer, 1963b*].

вые будут подталкивать к их замещению вторыми. Соответственно при кросс-секционном анализе показатели эластичности спроса по доходу на "досуг", на непроизводительные и времяемкие блага будут занижаться, тогда как показатели эластичности спроса на "труд", на производительные и товароемкие блага — завышаться. Низкие показатели эластичности спроса по доходу для зарплатоемких потребительских благ и высокие показатели эластичности спроса по доходу для остальных благ могут быть всего лишь иллюзией, порождаемой эффектами замещения[35].

Кроме того, согласно нашей теории спрос будет также зависеть от относительной значимости заработков как источника доходов. При постоянном общем уровне доходов прирост заработков вызывал бы только эффект замещения — зарплатоемких благ на товароемкие. Поэтому одно необычное следствие, вытекающее из нашего анализа, которое можно и нужно было бы подвергнуть проверке на имеющихся бюджетных данных, состоит в том, что источники дохода могут накладывать заметный отпечаток на структуру потребления. Важный частный случай — расхождения в структуре потребления между занятыми и безработными. Безработные имеют не только более низкие доходы, но и более низкие альтернативные издержки и, следовательно, более низкие относительные цены времени и зарплатоемких потребительских благ. Склонность безработных ходить на рыбалку, смотреть телевизор, посещать учебные заведения и т.д. является всего лишь наглядной иллюстрацией того, что у них есть стимулы замещать зарплатоемкие потребительские блага другими.

Один из интересных выводов, к которому приводит наш анализ, касается взаимосвязи между размерами семьи и уровнем доходов[36]. Традиционная точка зрения, основывающаяся обычно на простых корреляциях, сводится к тому, что повышение дохода сопровождается сокращением числа детей в семье. Если, однако, степень информированности о методах контроля за рождаемостью и другие переменные принять как постоянные, то тогда экономическая теория будет предсказывать положительную связь между размерами семьи и уровнем доходов. Поэтому обычно получаемая отрицательная корреляция есть следствие положительной корреляции уровня доходов со степенью информированности о методах контроля за рождаемостью и рядом других переменных.. Собранные мною данные, как и данные некоторых других исследований, свидетельствуют в пользу такого объяснения[37].

[35] В связи с этим отметим, что при оценке эластичности спроса по доходу кросс-секционные данные нередко оказываются предпочтительнее данных по временным рядам именно потому, что согласно общему мнению они практически свободны от колинеарности между ценами и доходами. См., например, [*Tobin, 1950*].

[36] Искажения в кросс-секционных оценках эластичности спроса на труд и досуг рассматриваются в параграфе 4.3.2.

Но даже с поправкой на неодинаковую степень информированности о методах контроля за рождаемостью эластичность размеров семьи по доходу оказывается хотя и положительной, но все же достаточно низкой. Этот и ряд других фактов дали основание некоторым экономистам утверждать, что решения, касающиеся размеров семьи, не вписываются в рамки стандартной экономической теории[38]. Однако, как уже было отмечено, низкие оценки эластичности спроса на детей не так уж несовместимы с имеющимися оценками эластичности спроса на товары, если только отделить спрос на количество тех или иных благ от спроса на их качество [см.: *Becker, 1960*]. Увеличение расходов на многие товары выражается главным образом в повышении их качества, т.е. в росте удельных расходов в расчете на один фунт веса, на один автомобиль и т.д., тогда как возрастание их количества оказывается достаточно умеренным. Аналогично этому возросший спрос на детей чаще всего принимает форму увеличения расходов на одного ребенка, в то время как увеличение количества детей в семье бывает весьма скромным.

И все же следует признать, что эластичность спроса на количество детей оказывается несколько меньшей, чем эластичность спроса на многие другие товары. Возможное объяснение этому — просто различия в формах кривых безразличия. Однако еще одним фактором, который может иметь даже большее значение, является устой-

[37] См.: [*Becker, 1960*; *Easterlin, 1961*; *Adelman, 1963*; *Weintraub, 1962*; *Silver, 1964*] и ряд других работ. В качестве редкого исключения см. комментарий, представленный в [*Freedman, 1963*].

[38] См., например, комментарий Дьюзенберри на мою работу [*Becker, 1960*].

чивый рост альтернативных издержек по мере повышения доходов[39]. Уход за детьми — времяемкий и "непроизводительный" (с точки зрения повышения заработков) вид деятельности, он поглощает огромное количество часов, которые можно было бы посвятить работе. Следовательно, эту деятельность правомерно считать зарплатоемкой и, как предсказывает наш анализ, ее относительная цена должна быть выше в семьях с более высокими доходами[40]. Уже имеется ряд свидетельств, подтверждающих, что именно положительная связь между альтернативными издержками и доходами объясняет, почему наблюдаемая эластичность спроса на количество детей по доходу относительно невелика. Так, в рамках кросс-секционного анализа Минцер обнаружил, что альтернативная стоимость детей оказывает сильное влияние на их число в семье [*Mincer, 1963b*][41].

4.3.4 Пользование транспортом

Пользование транспортом — один из немногих видов деятельности, где традиционный экономический анализ учитывает затраты времени в явном виде. В большинстве случаев оценки выгод и издержек, связанных с использованием новых транспортных сетей, показывают, что экономия времени на проезд, как правило, перевешивает любые другие соображения [см., например: *Mohring, 1961*]. Важность, которая придается здесь ценности времени, подтолкнула к экспериментам с различными способами ее измерения: от простейшего подхода, при котором ценность одного часа времени приравнивается к

[39] В моей работе [*Becker, 1960, p. 214, 8f*] связь между альтернативными издержками и доходом упоминается, но не анализируется.

[40] Другие аргументы, исходящие из того, что семьи с высокими доходами сталкиваются с более высокими ценами на детей, как правило, смешивают эффект цены и эффект качества. См.: [*Becker, 1960, p. 214—215*].

[41] Минцер оценивает стоимость детей по ставкам потенциальной заработной платы для жен и проводит регрессионный анализ по различным единовременным данным, используя число детей в качестве зависимой переменной и включая в состав независимых переменных ставку потенциальной заработной платы жены.

средней часовой ставке заработной платы, до усложненных подсчетов, при которых проводится различие между стандартными и сверхурочными рабочими часами, между предельными уровнями экстенсивного и интенсивного использования времени и т.д.

Транспортная тема открывает широкие возможности для оценки предельной производительности или предельной ценности сэкономленного времени исходя из имеющихся данных о фактическом поведении экономических агентов. Можно было бы, например, посмотреть, как численность пассажиров, пользующихся самолетами и менее быстроходными средствами передвижения, связана с различиями в дальности перемещения воздушным и иными видами транспорта, а также, естественно, с различиями в ценах, доходах и т.д. Поскольку при перемещении на дальние расстояния люди сравнительно чаще выбирают скоростные виды транспорта, постольку можно предположить, что прежде всего ими движут соображения экономии времени. В этом случае предельную ценность времени следовало бы определять исходя из соотношения между стоимостью проезда на различных видах транспорта и дальностью перемещения на них[42].

Другая проблема, которая связана с пользованием транспортными средствами и активно изучалась, — это расстояние до места работы и выбор способа, каким до него добираться [см.: *Moses, Williamson, 1963; Muth, 1961; Kain, 1963*]. Обычно предполагается, что прямые расходы на проезд (как, например, стоимость железнодорожных билетов) положительно связаны с расстоянием до места работы, тогда как жилищные расходы (как, например, квартирная плата) — отрицательно. Из этих посылок непосредственно следует, что прирост дохода должен вести к увеличению расстояния до места работы, если "жилье" относится к категории лучших (superior) благ [см.: *Muth, 1961*].

[42] Единственный известный мне количественный анализ предельной ценности времени исходит из соотношения между ценой земельного участка под домом и расстоянием от дома до места работы [*Mohring, 1961*]. С рядом допущений я оценил предельную ценность времени для лиц, которым приходится добираться до места работы общественным транспортом, на уровне 40% их средних почасовых заработков. Неясно, почему эта величина так мала: вследствие ли ошибочности принятых допущений или же вследствие наличия точек перегиба в функциях спроса и предложения рабочих часов.

Однако прирост дохода, который хотя бы частично обусловлен ростом заработков, будет повышать стоимость проезда на данное расстояние, поскольку увеличивается также и альтернативная ценность затрачиваемого на него времени. Рост издержек проезда будет дестимулировать выбор отдаленных мест работы — точно так же, как возросший спрос на жилое пространство будет его стимулировать. Конечный результат зависит от соотношения сил этих разнонаправленных факторов: приняв ряд предпосылок, можно показать, что протяженность проезда до места работы будет увеличиваться с ростом доходов тогда и только тогда, когда спрос на жилье имеет эластичность по доходу больше единицы.

Обозначим как Z_1 потребительское благо "проезд до места работы", а как Z_2 — все остальные потребительские блага и предположим, что

$$Z_1 = f_1(x,\ t), \tag{4-22}$$

где t — время, затрачиваемое на дорогу, а x — площадь занимаемого жилья. Допустим, издержки проезда определяются по простой формуле $a + l_1 t$, где a — константа, а l_1 — предельная альтернативная стоимость одного часа, затрачиваемого на дорогу. Другими словами, стоимость времени является единственным элементом переменных издержек проезда. Обозначим стоимость единицы жилого пространства как $p(t)$, предположив, что $p' < 0$. Задача сводится к максимизации функции полезности

$$U = U(x,\ t,\ Z_2) \tag{4-23}$$

при ресурсном ограничении

$$a + l_1 t + px + h(Z_2) = S. \tag{4-24}$$

Если допустить, что $U_t = 0$, т.е. что проезд не доставляет удовольствия, но и не слишком утомителен, то тогда при предположении, что домохозяйства просто стремятся минимизировать сумму транспортных и жилищных издержек [*Kain, 1963, p. 6—12*], основное условие равновесия свелось бы к

[43] Если $U_t \neq 0$, то осиовным условием равновесия будет

$$\frac{U_t}{U_x} = \frac{l_1 + p'x}{p}.$$

Вероятно, более правдоподобным является предположение, что $U_t < 0$, которое означало бы, что $l_1 + p'x < 0$.

$$l_1 + p'x = 0^{43}. \tag{4-25}$$

Если $l_1 = kS$, где k — постоянная величина, то воздействие изменений полного дохода на время, затрачиваемое на дорогу, можно определить, продифференцировав уравнение (4-25):

$$\frac{\partial t}{\partial S} = \frac{k(\varepsilon_x - 1)}{p''x}, \tag{4-26}$$

где ε_x — эластичность спроса на жилье по доходу. Поскольку устойчивое равновесие требует, чтобы $p'' > 0$, то прирост дохода будет увеличивать время, затрачиваемое на проезд, тогда и только тогда, когда $\varepsilon_x > 1$.

В городских районах Соединенных Штатов семьи с высокими доходами стремятся селиться подальше от центра[44], что противоречит результатам нашего анализа, если исходить из сложившегося представления о том, что эластичность спроса на жилье по доходу меньше единицы. Однако в своем обширном исследовании спроса на жилье в Соединенных Штатах Маргарет Рейд обнаружила, что она превышает единицу [см.: *Reid, 1962, p. 6* и далее]. Кроме того, стандартный анализ длительности проезда до места работы учитывает лишь ограниченный набор характеристик спроса на жилье, чаще всего — это спрос на участки вокруг дома. В таком случае имеющиеся данные о длительности проезда просто предполагают, что прилегающие к домам участки относятся к категории предметов "роскоши", что весьма правдоподобно и вполне согласуется со сложившимися представлениями об общей величине эластичности спроса на жилье[45].

4.3.5 Разделение труда внутри семей

Размеры статьи позволяют лишь в самом сжатом виде представить основные выводы из нашей теории, касающиеся разделения труда сре-

[44] См. обсуждение этого наблюдения с целым рядом уточнений в [*Schnore, 1963*].

[45] Согласно исследованию Рейд, эластичность спроса на внутреннее жилое пространство меньше единицы [*Reid, 1962, ch. 12*]. Если согласиться с ее общей оценкой эластичности спроса на жилье, то придется признать, что эластичность спроса на участки вокруг дома превышает единицу.

ди членов одного и того же домохозяйства. Вместо того чтобы просто стремиться к эффективному распределению времени при производстве различных потребительских благ, семьи, состоящие из нескольких человек, стремятся эффективно распределять время еще и между членами семьи. Тот, кто отличается более высокой сравнительной эффективностью рыночной деятельности, будет тратить на потребительскую деятельность меньше времени по сравнению со всеми остальными. Кроме того, повышение сравнительной эффективности рыночной деятельности у какого-либо члена семьи будет вызывать перераспределение времени у всех остальных в пользу потребительских видов деятельности, с тем чтобы он мог уделять больше времени работе на рынок. Одним словом, распределение времени любого члена семьи будет находиться под сильным влиянием возможностей, имеющихся у других ее членов.

4.4 Замещение между временем и рыночными товарами

Хотя до сих пор предполагалось, что время и рыночные товары используются при производстве потребительских благ в фиксированных пропорциях, это тем не менее не исключало возможности замещения между различными товарами, поскольку они могли использоваться при производстве потребительских благ в разных пропорциях. В настоящем разделе я отказываюсь от посылки о фиксированных пропорциях, с тем чтобы проанализировать дополнительные следствия, вытекающие из нашей теории.

Как хорошо известно из экономической теории, домохозяйства будут минимизировать издержки таким образом, чтобы соотношение между предельными продуктами от использования рыночных товаров и времени оказалось равно соотношению их предельных издержек[46]. Повышение стоимости времени по отношению к стоимости рыночных товаров будет вызывать сокращение затрат времени и увеличение затрат товаров при производстве любой единицы потребительских благ. Как следствие, прирост заработков будет вести не только к замещению зарплатоемких благ, но также и к замещению времени рыночными товарами при производстве любого потребительского блага. Только первый из этих эффектов неявно признается в стандартном анализе выбора между трудом и досугом, хотя второй вполне может иметь не меньшее значение. Это вселяет дополнительную уверенность в том, что эффект замещения от прироста заработков может быть сильнее, чем принято считать.

Изменения технологических коэффициентов затрат времени и рыночных товаров, обусловленные изменениями в их относительных ценах, зависят от эластичности замещения между ними, которая у различных благ скорее всего будет неодинакова. Единственное исследование, где предпринята попытка оценить ее эмпирически, посвящено потреблению рекреационных благ [*Owen, 1964, ch. X*]. Предполагается, что для их производства используются товары рекреационного назначения и "досуг". В этом исследовании было получено подтверждение тому, что замещение между ними действительно имеет

[46] Издержки производства данного количества потребительского блага Z_i будут минимизироваться при

$$\frac{\partial f_i / \partial x_i}{\partial f_i / \partial T_i} = \frac{P_i}{\partial L / \partial T_i}.$$

Если рассматривать полезность как косвенную функцию от затрат времени и рыночных товаров, а не только как прямую функцию от количества потребительских благ, то помимо прочего при максимизации полезности будут выполняться следующие условия:

$$\frac{\partial U / \partial x_i}{\partial U / \partial T_i} \equiv \frac{\partial Z_i / \partial x_i}{\partial Z_i / \partial T_i} = \frac{P_i}{\partial L / \partial T_i},$$

которые полностью совпадают с условиями, сформулированными выше. Отношение предельной полезности x_i к предельной полезности T_i зависит только от f_i, x_i и T_i и является, таким образом, независимым от других производственных функций, других рыночных товаров и других "типов" времени. Другими словами, косвенная функция полезности может быть охарактеризована как "слабо сепарабельная" [см.: *Muth, unpublished manuscript*].

место, поскольку соотношение между временем досуга и затратами рекреационных товаров оказалось отрицательно связано с соотношением между их ценами. Создается, однако, впечатление, что эластичность замещения между ними не достигает единицы, поскольку доля досуга в общих факторных издержках, похоже, положительно связана с его относительной ценой.

Стремлением к экономии времени при повышении его относительной стоимости может объясняться множество самых разнообразных особенностей человеческого поведения, которые ставят в тупик наблюдателей современной жизни и зачастую вызывают у них тревогу. Поскольку продолжительность рабочего времени в наиболее развитых странах демонстрирует тенденцию к неуклонному сокращению, тогда как продолжительность так называемого досуга, похоже, увеличивается, то естественно было бы ожидать, что "свободного" времени стало больше и его начали активнее тратить на развлечения и праздную жизнь "в свое удовольствие". Однако, если какие-то изменения и произошли, то выразились они в том, что сегодня ко времени стали относиться намного бережнее, чем столетие назад [см., например: *Grazia, 1962, ch. IV*]. Если в течение последних столетий рост производительности трудовой деятельности действительно опережал рост производительности потребительской деятельности (см. параграф 4.3.2), то стимулы к экономии времени потребления должны были стать сильнее, поскольку оно непрерывно дорожало (при изложении своей теории я намеренно старался быть предельно осторожным и потому не называл его "свободным"). Не удивительно поэтому, что сейчас использование времени тщательно контролируют и относятся к нему намного бережнее, чем раньше.

Считается, что американцы расточительнее относятся к продуктам питания и другим товарам, чем жители бедных стран, но значительно более экономны в том, что касается расходования времени: они непрерывно следят за ним, стремясь жить точно по часам, дорожа каждой минутой, поспешая буквально во всем, предпочитая стейки и отбивные тушеному мясу, на приготовление которого уходит мно-

го времени, и т.д.[47] Их считают одновременно и расточительными по отношению к материальным благам, и сверхэкономными по отношению к нематериальному времени. Однако оба эти суждения могут быть справедливыми, и дело тут не в странностях американского характера, а в том, что в США соотношение между рыночной ценностью времени и ценами товаров выше, чем где-либо еще. Поэтому стремление экономить время в сочетании с расточительностью по отношению к товарам ни в коей мере не является парадоксом, а представляет собой просто реакцию на различия в их относительной стоимости.

Замещение в пользу рыночных товаров, обусловленное относительным удорожанием времени, нередко принимает форму перехода к потреблению более дорогих продуктов. Например, повышение ценности времени матери может побудить ее пойти на работу и начать тратить меньше времени на приготовление пищи, используя полуфабрикаты, и на воспитание детей, прибегая к услугам детских садов, лагерей и приходящих нянь. Еще пример: парикмахерские и салоны красоты в богатых городских районах взимают более высокую плату за свои услуги и обслуживают быстрее, чем в бедных районах, по той причине, что время ожидания клиентов замещается временем ожидания самих парикмахеров. Эти примеры показывают, что изменение качества приобретаемых рыночных товаров[48], обусловленное изменением их относительных цен, может просто отражать сдвиги в технологии производства различных потребительских благ и не иметь никакого отношения к изменению качества *самих этих благ*.

Следовательно, прирост дохода, обусловленный ростом заработков, ведет к повышению качества приобретаемых товаров не только благодаря эффекту дохода, который ведет к переключению спроса на

[47] См. сравнение представлений о времени у американцев и у других народов в [*Hall, 1959, ch. 9*].

[48] Эмпирически качество обычно оценивается по затратам на физическую единицу блага, такую, как один фунт веса, один автомобиль или один ребенок. См., в частности: [*Prais, Houthakker, 1955*], а также мою работу [*Becker, 1960*].

более качественные товары, но также благодаря эффекту замещения, который ведет к замене времени товарами. А вот прирост дохода, обусловленный ростом доходов от собственности, не будет порождать никакого эффекта замещения и окажет меньшее влияние на повышение качества приобретаемых товаров. Более того, при сохранении общего уровня доходов неизменным прирост заработков способствует повышению качества выбираемых товаров, тогда как прирост доходов от собственности — его снижению. Повторим: структура доходов имеет важное значение и отсюда проистекает целый ряд эмпирических следствий, подтверждающих нашу теорию.

Один интересный с теоретической точки зрения результат содержит недавнее исследование Маргарет Рейд, посвященное оценке эффекта замещения между молоком, покупаемым в магазине, и молоком, доставляемым на дом [*Reid, 1963*]. Согласно нашему подходу издержки при производстве потребительского блага "выпиваемое молоко" равняются либо сумме цены молока в магазине плюс стоимость потерянного времени, уходящего на то, чтобы принести его домой, либо просто цене молока, доставляемого на дом. В условиях, когда ценность времени остается величиной постоянной, сокращение магазинной цены относительно цены с доставкой будет снижать издержки выпуска данного потребительского блага первым способом по сравнению с издержками его выпуска вторым способом, обеспечивается сдвиг производства в пользу первого. По той же причине сокращение ценности времени при постоянных рыночных ценах будет также вести к сдвигу в сторону более активного использования первого способа.

Обнаруженная Рейд высокая отрицательная корреляция между соотношением объемов молока, покупаемого в магазине и получаемого с доставкой на дом, и соотношением их цен (при постоянном уровне доходов и некоторых других переменных) свидетельствует как о том, что стоимость молока составляет значительную долю в общих издержках производства данного потребительского блага, так и о том, что переключение с одного способа его производства на другой происходит очень легко. Значимая, хотя и не слишком высокая корреляция с уровнем доходов просто подтверждает, насколько легко эти способы производства могут замещать друг друга, и показывает, что в данном случае стоимость времени не так важна, как стоимость самого молока. Другими словами, полученные Рейд оценки эластичности спроса по цене и по доходу, которые строились не как не зависимые друг от друга, а с учетом взаимозамещаемости между двумя альтернативными способами производства одного и того же потребительского блага, согласуются с нашей теорией и выглядят вполне правдоподобно.

Относительная значимость потерянных заработков и замещение между временем и рыночными товарами могут быть чрезвычайно важны для объяснения наблюдаемых ценовых эластичностей. Чем больше относительная значимость потерянных заработков, тем меньшим приростом цен на потребительские блага будет сопровождаться любой данный прирост цен на рыночные товары, используемые при производстве этих благ. Следовательно, даже если бы все потребительские блага имели одинаковую действительную эластичность спроса по цене, блага с более высокой долей потерянных заработков в полных издержках демонстрировали бы более низкую наблюдаемую эластичность при стандартном подходе, который ограничивается рассмотрением количества и цен одних только рыночных товаров.

Относительная значимость потерянных заработков варьируется не только для различных потребительских благ, но и для различных домохозяйств при производстве одного и того же потребительского блага из-за разницы в доходах. При изменении дохода она будет меняться в том же или в противоположном направлении в зависимости от того, каково значение эластичности замещения между временем и рыночными товарами — больше или меньше единицы. Таким образом, даже когда действительная эластичность какого-либо потребительского блага по цене не меняется с доходом, наблюдаемые эластичности по цене рыночных товаров могут оказываться положительно или отрицательно связанными с доходом в зависимости от того, какова эластичность замещения — больше или меньше единицы.

Важность замещения между временем и рыночными товарами может быть проиллюстрирована еще на одном примере. Предположим для простоты, что первоначально для производства потребительского блага Z не требовалось никакого времени, а нужен был только рыночный товар x. Затем государство устанавливает на x нулевую цену, что номинально делает его бесплатным, и одновременно начинает субсидировать его производство в той мере, в какой это необходимо для поддержания прежнего объема выпуска. Возросший спрос на Z и x, обусловленный снижением цены x, придется рационировать, поскольку выпуск x не увеличился. Предположим, система рационирования организована так, что добываемое потребителем количество x является положительной функцией от времени и затраченных усилий. Скажем, достающееся ему количество хлеба или медицинских услуг, цены на которые контролируются, зависит исключительно от времени, проводимого в очереди в булочной или перед кабинетом врача. Если бы такая система "физических" очередей была заменена системой предварительной записи или бронирования, то это позволило бы проводить время ожидания "дома", как это, например, происходит при предварительном заказе билетов на спектакли бродвейских театров, при предварительной записи на госпитализацию в больницы или при покупке авиабилетов в пик отпусков. Или другой пример: даже во времена депрессии вероятность получения работы напрямую связана со временем, потраченным на ее поиск.

Хотя номинально x является "бесплатным" благом, Z таковым не будет, потому что время, которое необходимо потратить, чтобы получить Z, не бесплатно. Спрос на Z превысит предложение (которое по условиям нашего примера фиксировано), если стоимость этого времени меньше, чем равновесная цена Z, существовавшая до введения контроля за ценами. В условиях ограниченного предложения борьба домохозяйств за добывание x будет увеличивать время, необходимое для получения единицы Z, и тем самым повышать его стоимость. И то и другое будет непрерывно возрастать до тех пор, пока средняя стоимость затрачиваемого времени не достигнет равновесной цены, существовавшей до введения ценового контроля. В этой точке и будет достигаться равновесие, поскольку спрос и предложение Z сравняются.

Равновесие будет принимать различные формы в зависимости от избираемых методов рационирования. При буквальном использовании системы "первым пришел, первым обслужен" (first come, first served) длина очереди (к примеру, в булочной или на приеме к врачу) будет увеличиваться до тех пор, пока ожидаемые издержки стояния в ней не сведут весь избыточный спрос к нулю[49]. В "условных" очередях с предварительным бронированием время "ожидания" (к примеру, билетов на театральный спектакль) будет увеличиваться до тех пор, пока спрос в достаточной мере не сократится. Система рационирования на рынке труда в периоды рецессии оказывается менее формальной. В этом случае время ожидания, необходимое для получения дефицитного рабочего места, будет увеличиваться до тех пор, пока спрос на рабочие места не сократится до уровня, соответствующего их ограниченному предложению.

Таким образом, система, сочетающая ценовой контроль с субсидиями, поддерживающими выпуск x на постоянном уровне, не ведет к изменению средней частной равновесной цены Z[50], а вызывает замещение прямых издержек, связанных с приобретением товаров, косвенными, связанными с расходованием времени[51]. Однако поскольку косвенные издержки положительно связаны с уровнем дохода, цена Z окажется выше для лиц с высокими доходами и ниже для лиц с низкими доходами, что будет вызывать перераспределение его потребления от первых ко вторым. Иными словами, женщины, бедняки, дети, безработные и т.п. станут активнее тратить свое время на стояние в очередях и на другие способы добывания нормируемых товаров, чем мужчины, получающие высокие заработки.

[49] В терминах теории очередей издержки стояния в них обозначаются как "фактор отрицательных стимулов", который придает системе очередей устойчивость [см., например: *Cox, Smith, 1961*].

[50] В то же время общественная цена удвоится, ибо она представляет собой сумму косвенных частных издержек и прямых общественных издержек, субсидируемых государством.

[51] Издержки времени уязвимы с точки зрения критерия оптимальности по Парето, поскольку зачастую они становятся источником отрицательных внешних эффектов: к примеру, человек, занимая очередь, увеличивает издержки для всех, кто встанет за ним. Такая дизэкономия оказывается реальной, а не просто денежной: ведь затраты времени выступают как издержки для потребителей, не становясь при этом доходом для поставщиков.

4.5
Резюме и выводы

В настоящей работе представлена теория распределения времени между различными видами деятельности. Ее ядро образует предположение, что домохозяйства являются как производителями, так и потребителями. Они производят потребительские блага, комбинируя затраты рыночных товаров с затратами собственного времени в пропорциях, отвечающих условию минимизации издержек, как этого требует стандартная теория фирмы. Потребительские блага производятся в объемах, которые определяются функцией максимизации полезности, получаемой от этих благ при заданных ценах и ограничениях по ресурсам. Имеющийся объем ресурсов оценивается по показателю "полные доходы". Он представляет собой сумму денежного дохода и потерянного дохода, "упущенного" из-за использования времени и рыночных товаров для получения полезности. Что касается цен, то они измеряются суммой издержек, отражающих затраты рыночных товаров и времени при производстве потребительских благ.

Были проанализированы последствия изменений в заработках, прочих доходах, ценах рыночных товаров, уровнях производительности трудовой и потребительской деятельности с точки зрения распределения времени и состава производимых потребительских благ. Например, прирост заработков, компенсированный снижением прочих доходов так, чтобы полный доход оставался неизменным, будет вызывать сокращение времени, используемого в потребительских видах деятельности, поскольку оно станет дороже. При производстве любого потребительского блага подорожавшее время будет частично замещаться рыночными товарами, а частично более дорогие времяемкие блага станут замещаться товароемкими благами. Оба типа замещения означают уменьшение затрат времени на потребление и позволяют активнее использовать его для работы. Так как параллельно с перераспределением времени происходит перераспределение рыночных товаров и потребительских благ, все эти три аспекта оказываются тесно переплетены.

Наша теория подводит к целому ряду интересных и даже необычных объяснений и практических следствий, относящихся к наблюдаемым феноменам. Напомню кратко о главных.

В центре традиционного "экономического" объяснения устойчивой "вековой" тенденции к сокращению продолжительности рабочего времени находятся рост производительности труда и связанные с этим эффекты дохода и замещения, причем предполагается, что преобладает первый из них. Наша теория показывает, что эффекты замещения, обусловленные повышением производительности трудовой и потребительской деятельности, имеют тенденцию взаимопогашаться и что продолжительность рабочего времени устойчиво снижалась главным образом потому, что времяемкие потребительские блага все больше становились предметами роскоши. Важным сопутствующим фактором было долговременное снижение относительных цен на рыночные товары, используемые при производстве времяемких потребительских благ.

Рост доходов, связанный в первую очередь с ростом заработков, повышал относительную стоимость времени и времяемких потребительских благ. Однако стандартные кросс-секционные оценки эластичности по доходу строятся без учета возможных изменений как в ценах факторов производства, так и в ценах потребительских благ. В результате, помимо других недостатков, они занижаются для времяемких потребительских благ, создавая ложное впечатление значительного эффекта дохода в форме повышения качества потребляемых благ. Структура доходов также влияет на спрос: прирост заработков при неизменном общем уровне доходов будет снижать спрос на времяемкие потребительские блага и времяемкие комбинации факторов производства.

Приблизительные оценки показывают, что потерянные заработки количественно чрезвычайно важны и поэтому полный доход значительно превышает денежный. Поскольку величина потерянных заработков определяется прежде всего характером использования времени, в дальнейших исследованиях следовало бы уделять гораздо больше внимания вопросам его распределения и эффективного использования. В частности, ведомства, отвечающие за сбор информации о расходовании денежных доходов, могли бы дополнить ее информацией о "расходо-

вании" времени. Полученные таким образом данные о бюджетах использования времени, которые до настоящего момента никогда не подвергались серьезному анализу в подавляющем большинстве стран, включая Соединенные Штаты и Великобританию, было бы целесообразно объединить с данными о денежных бюджетах домохозяйств, чтобы получить более точное представление об уровнях и структуре распределения полных доходов.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

- экономика дискриминации
- теория социальных взаимодействий
- несколько замечаний о ресторанных ценах и другие примеры социальных воздействий на цены

5

ЭКОНОМИКА ДИСКРИМИНАЦИИ (ИЗБРАННЫЕ ГЛАВЫ)

Первая публикация
Becker G.S. The Economics of Discrimination. Chicago: University of Chicago Press, 1957. Ch. 1, 2

Перевод
Becker G.S. The Economics of Discrimination. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1971. Ch. 1, 2. P. 13—39. *© 1957, 1971 by The University of Chicago. All rights reserved*

5.1 Факторы, определяющие дискриминацию на рынке

В социально-психологической литературе, посвященной дискриминации, считается, что один индивид осуществляет дискриминацию против (или, наоборот, в пользу) другого, если поведение первого по отношению ко второму мотивировано "необъективной" трактовкой фактов[1]. Однако с помощью такого определения нам вряд ли удастся отделить пренебрежение объективными фактами от проявлений ценностных установок и вкусов. Например, если кто-то предпочитает любоваться обольстительными голливудскими актрисами и не обращает внимания на других женщин, в этом не усматривают дискриминации или выражения предубежденности; в то же время если кто-то предпочитает жить по соседству с белыми, а не с чернокожими, то это именуют дискриминацией. Чтобы закрепить название "дискриминация" только за одним из этих двух типов поведения, в лучшем случае пришлось бы вводить множество мелких и достаточно малозначимых разграничений[2]. По счастью, нам нет необходимости вдаваться в эти философские тонкости. Можно дать четкое и однозначное определение дискриминации на рынке, которое тем не менее будет вполне передавать суть того, что обычно под ней понимается.

[1] Можно привести немало определений подобного рода. Обсуждая вопрос, что же такое предубежденность, Гордон Олпорт исходит из такого ее определения: "Этническая предубежденность — это антипатия, базирующаяся на ошибочных и заскорузлых обобщениях" [*Allport, 1955, p. 9*].

5.1.1 Аналитическая схема

Денежные единицы, широко используемые в экономическом анализе для измерения, могут также служить мерилом степени дискриминации. Если индивид имеет "склонность к дискриминации" (taste for discrimination), то он должен вести себя так, *как если бы* он был готов заплатить (прямо или косвенно, в форме уменьшения дохода) за то, чтобы иметь дело только с одними группами людей, но не с другими. Ведь чтобы иметь такую возможность, дискриминатор фактически должен либо платить за это деньги, либо жертвовать частью своего потенциального дохода. Такой простой взгляд на проблему схватывает суть феномена предубежденности, или дискриминации.

[2] Разграничение, проводимое Олпортом и его соавторами, предполагает, что дискриминирующий индивид будет давать "ошибочные" ответы на различные вопросы, касающиеся негров, в то время как на вопросы о голливудских актрисах — правильные. Давайте оставим в стороне вопрос, как можно определить, являются ли те или иные ответы правильными или ошибочными, и посмотрим на это под несколько иным углом зрения. Предположим, что ответы о негритянском населении не противоречат общеизвестным фактам, в то время как ответы относительно голливудских звезд находятся с фактами в ужасающем конфликте. Согласились бы тогда сторонники определения Олпорта с тем, что предпочтение, отдаваемое белым, не является дискриминацией, тогда как предпочтение, отдаваемое голливудским актрисам, ею является?

Исследователи-обществоведы склонны вести обсуждение рыночной дискриминации с позиций своих дисциплин. Для социолога различные уровни дискриминации против той или иной группы окажутся связаны с размерами социальной и физической "дистанции" от этой группы и с различиями в социально-экономических статусах; психолог станет классифицировать индивидов по типам их личности, видя в этом наиболее полезный организующий принцип анализа. Подход, используемый мной, ближе всего экономистам и потому является иным: все лица, выполняющие одинаковые функции в процессе производства, скажем, предоставляющие капитал или продающие трудовые услуги, составляют единую группу, и каждая такая группа образует отдельный "фактор производства". Подобный подход к проблеме с точки зрения экономической производительности оказывается чрезвычайно плодотворным, поскольку во главу угла он ставит явления, которые при изучении дискриминации долгое время упускались из виду.

С помощью понятия "*коэффициент дискриминации*" (discrimination coefficient — для его обозначения будет использоваться аббревиатура *DC*) можно дать определение "склонности к дискриминации", которое одинаково применимо к различным факторам производства, предпринимателям и потребителям. *Денежные* издержки по совершению сделки не всегда полностью отражают *чистые* издержки, и *DC* служит связующим звеном между ними. Допустим, *предприниматель* сталкивается с денежной ставкой оплаты определенного фактора производства в размере π; но действовать он будет так, как если бы *чистая* ставка оплаты этого фактора была равна $\pi(1 + d_i)$, где d_i — его *DC* против данного фактора. *Работник*, которому предлагают денежную заработную плату в размере π_j за работу вместе с этим фактором, будет действовать так, как если бы чистая ставка заработной платы была равна $\pi_j(1 - d_j)$, где d_j представляет его *DC* против данного фактора. *Потребитель*, который сталкивается с денежной ценой p за единицу товара, "произведенного" тем же фактором, будет действовать так, как если бы чистая цена товара была равна $p(1 + d_k)$, где d_k — его *DC* против данного фактора. Во всех трех случаях *DC* показывает, как сильно меняются издержки или доходы при переходе от денежных величин к чистым: работодатель использует его при оценке своих чистых издержек на оплату труда; работник — при оценке своей чистой заработной платы; потребитель — при оценке чистой цены товара*.

DC отражает неденежный элемент в трансакциях определенного типа и может быть как положительным, так и отрицательным в зависимости от того, воспринимается ли этот неденежный элемент как "хороший" или "плохой". Дискриминация обыкновенно ассоциируется с антиполезностью, порождаемой контактом с некоторыми индивидами, и в дальнейшем мы будем исходить именно из такого понимания. Поскольку это предполагает, что все величины — d_i, d_j и d_k — больше нуля, то для работодателя этот коэффициент эквивалентен неденежным издержкам производства, для работника — неденежным издержкам занятости, а для потребителя — неденежным издержкам потребления[3]. В тех случаях, когда значения этих коэффициентов оказываются меньше нуля и они начинают представлять неденежные *доходы*, связанные с производством, занятостью или потреблением соответственно для предпринимателя, работника или потребителя, мы будем говорить о "непотизме", а не о "дискриминации".

Величины πd_i, $\pi_j d_j$ и $p d_k$ являются точными денежными эквивалентами этих неденежных издержек. При данных уровнях заработной платы и цен они тем больше, чем выше d_i, d_j и d_k. Поскольку *DC* может принимать любые значения от нуля до плюс бесконечности, склонность к дискриминации тоже может непрерывно меняться в этих пределах. Такое количественное выражение склонности к дискриминации открывает путь для количественных эмпирических оценок ее силы.

---

* В данном случае термин "чистый доход" служит для обозначения суммарного дохода индивида, получаемого им как в денежной, так и в неденежной форме. — *Прим. ред.*

[3] Олпорт различает отрицательную и положительную предубежденность, и это идентично проводимому мною разграничению между склонностью к дискриминации и склонностью к непотизму. Он соглашается, что отрицательная предубежденность, как правило, служит движущей силой, порождающей дискриминационное поведение [*Allport, 1955, p. 6, 7*]. Далее он отмечает, что "мы так редко слышим о доброжелательной [положительной] предубежденности", поскольку "такая предубежденность не порождает социальных проблем" [*ibid, p. 25*]. Здесь он заблуждается, так как социальные и экономические последствия положительной предубежденности (или непотизма) очень схожи с последствиями отрицательной предубежденности (или дискриминации).

5.1.2
Склонность к дискриминации

Величина склонности к дискриминации у разных людей различна, и многие исследователи потратили уйму сил на выявление переменных, объясняющих эти различия. Я тоже попытаюсь выделить и оценить количественную значимость некоторых из них. Пока же я коротко опишу те переменные, которые более подробно будут анализироваться в последующих главах книги [*Becker, 1971b*].

Дискриминация индивидом определенной группы (обозначим ее N) зависит от социальной и физической дистанции между ними и от их относительного социоэкономического статуса. Если индивид занят вместе с N на производстве, то дискриминация может зависеть помимо прочего от степени их взаимозаменяемости в процессе производства. Доля N среди всех членов данного общества также может быть немаловажным фактором. Так, рядом исследователей утверждалось, что рост относительной численности группы меньшинства усиливает предубежденность по отношению к ее представителям, поскольку большинство начинает опасаться их растущего влияния. В то же время некоторые другие авторы доказывали, что рост численности N способствует более широкому распространению информации об этой группе, а это должно вести к ослаблению предубежденности против нее. Тесно связанными с этой переменной оказываются частота и регулярность "контактов" с представителями N в различных организациях и фирмах.

Согласно данному выше определению, если кто-то испытывает "склонность к дискриминации", то он должен действовать так, *как если бы* был готов пожертвовать частью своего дохода, чтобы избежать определенных трансакций. Здесь необходимо обратить внимание на всю важность словосочетания "как если бы". Предприниматель может отказываться от найма негров только потому, что он ошибочно недооценивает их экономическую эффективность. Его поведение является дискриминирующим не потому, что он предубежден против них, но потому, что он не знает об их действительной эффективности. Незнание может быть легко устранено распространением

соответствующей информации, в то время как предубеждение (т.е. предпочтение) сравнительно независимо от наличия или отсутствия знаний[4]. Это различие является существенным для понимания мотивов деятельности многих общественных организаций, которые явно или неявно полагают, что дискриминация может быть преодолена путем повсеместного распространения просвещения[5].

Поскольку склонность к дискриминации включает в себя как предубеждение, так и незнание, то в качестве одного из ее детерминантов необходимо учитывать объем доступной информации. Другим важным детерминантом выступают географические и хронологические различия: дискриминация может варьироваться между различными странами, между отдельными регионами внутри страны, между сельскими и городскими районами внутри одного региона и между различными историческими периодами. Наконец, склонность к дискриминации может меняться просто в зависимости от особенностей личности человека.

5.1.3
Рыночная дискриминация

Предположим, имеются две группы — W и N, и в процессе производства члены группы W выступают совершенными субститутами по отношению к членам группы N. При наличии совершенной конкуренции на рынке труда и отсутствии на нем дискриминации и непотизма равновесные уровни заработной платы у представителей W и N

[4] Многие предубежденные люди часто ошибочно отвечают на вопросы о дискриминируемых группах. Однако "плохая осведомленность" относительно этих групп имеет второстепенное значение для понимания их дискриминирующего поведения и борьбы с ним, поскольку оно остается неизменным даже после всех попыток предоставить им реальные факты. Аналогичные соображения см. в [*Allport, 1955, ch.* 1].

[5] Одни виды рекламы имеют своей главной целью распространение сведений о рекламируемых товарах, тогда как другие ее виды — изменение представлений и предпочтений путем создания благоприятных ассоциаций с этими товарами, пусть даже эти ассоциации никак с ними логически не связаны. Точно так же некоторые общественные организации пытаются бороться со склонностью к дискриминации, возбуждая неприятные ассоциации с ней, пусть даже логически они никак с нею не связаны.

будут равны. Дискриминация способна порождать различия в равновесных уровнях заработной платы и *коэффициент рыночной дискриминации* (market discrimination coefficient) между группами W и N (сокращенно MDC) можно определить как соотношение между этими уровнями. Если переменные π_w и π_n представляют равновесную заработную плату W и N соответственно, то

$$MDC = \frac{\pi_w - \pi_n}{\pi_n}.$$

Если представители W и N не являются совершенными субститутами по отношению друг к другу, то они могут получать разную заработную плату даже при отсутствии дискриминации. Поэтому с более общей точки зрения MDC можно определить как разность между уровнями заработной платы W и N при наличии дискриминации и при ее отсутствии[6]. В специальном случае, когда они являются совершенными субститутами, это определение сводится к более простому, данному чуть раньше, поскольку величина π_w^0 будет равна π_n^0.

Очевидно, что величина MDC зависит от значения индивидуальных DC. К сожалению, достаточно часто неявно полагают, что она зависит *только* от них; аргументация строится так, как если бы наличия одной только информации о факторах, от которых зависит склонность к дискриминации, было бы достаточно для исчерпывающего объяснения дискриминации на рынке. Такой подход ошибочен: помимо вкусов и склонностей важную роль при определении рыночной дискриминации играют еще много иных переменных. На самом деле в некоторых случаях вкусы имеют второстепенное значение. Средства экономического анализа позволяют намного лучше понять роль остальных переменных, что составляет, пожалуй, главное преимущество его применения.

MDC существенно зависит от индивидуальных DC, однако простое использование их усредненных показателей вряд ли будет достаточно. Необходимо в явной форме учитывать распределение DC меж-

[6] Инымн словамн,

$$MDC = \pi_w/\pi_n - \pi_w^0/\pi_n^0,$$

где π_w^0 н π_n^0 — равновесные уровнн заработной платы прн отсутствнн днскрнмннацнн.

ду отдельными индивидами, поскольку величина MDC частично зависит и от индивидуальных *различий* в склонности к дискриминации. Она также зависит от соотношения между конкуренцией и монополией на рынках труда и товаров, поскольку это частично определяет тот вес, который "приписывается" рынком различным DC. Экономическая и численная значимость группы N, которая уже упоминалась как одна из детерминант склонности к дискриминации, является еще одним независимым фактором рыночной дискриминации. Действие этого фактора определяется соотношением между численностью групп N и W и долей издержек на N в общих издержках на выпуск единицы продукции. Обе эти переменные могут оказываться важными при определении того, какой вес будет придавать рынок различным DC, хотя и в силу разных причин. Реорганизация производства путем замещения одного фактора другим может служить средством преодоления дискриминации; возможности такого замещения определяются характеристиками производственной функции.

MDC прямо зависит от всех этих переменных и косвенно — от ряда иных переменных, влияющих на склонность к дискриминации. Состояние наших знаний об экономических аспектах дискриминации может считаться удовлетворительным только в том случае, если мы точно представляем эти взаимосвязи. В последующих главах я представлю результаты своих попыток восполнить некоторые из имеющихся здесь пробелов.

5.2 Эффективная дискриминация

MDC между двумя группами можно определять как отдельно для рынка труда или рынка капитала, так и для всех рынков одновременно. В последнем случае нас будет интересовать, как дискриминация сказывается на совокупном доходе рассматриваемых групп. К примеру, обычно предполагается, что дискриминация со стороны белых сни-

жает доходы негров, но как она воздействует на их собственные доходы? Многие авторы утверждают, что белые проводят политику дискриминации на рынке в своих собственных интересах, т.е. она увеличивает их доходы. Если так, то неграм было бы выгодно платить белым той же монетой, дискриминируя их, поскольку это повышало бы доходы негров. В то же время если дискриминация со стороны белых снижает их собственные доходы, то будет ли сокращение доходов белых в относительном выражении больше или меньше по сравнению с сокращением доходов негров? Неявной предпосылкой многих исследований является предположение, что группы меньшинства, такие, как негры, обычно страдают от рыночной дискриминации на рынке сильнее, чем группы большинства, такие, как белые, но никто еще не представил убедительных объяснений, почему это должно быть так. Как будет показано ниже, дискриминация группой W группы N ведет к снижению как собственных доходов W, так и доходов N, так что "ответная" дискриминация со стороны группы N только ухудшала бы, а не улучшала ее положение. Будет также разъяснено, почему меньшинства страдают от дискриминации гораздо сильнее, чем большинство.

5.2.1 Модель

На интересующую нас проблему можно взглянуть по-новому, а ее анализ упростить, если вести обсуждение в терминах обмена между двумя "сообществами", одно из которых состоит только из членов N, а другое — только из членов W. Оставим пока в стороне государство и монополии, ограничившись случаем полностью конкурентных сообществ. Поскольку объектом нашего анализа являются совокупные доходы W и N, то многообразие факторов производства также не будет учитываться, и для каждого сообщества будут рассматриваться два однородных фактора — труд и капитал. При этом будет предполагаться, что любая единица труда или капитала из N является совершенным субститутом *в процессе производства* по отношению к любой единице труда или капитала из W. Эти сообщества "обмениваются" друг с другом не товарами, а факторами производства, которые используются для выпуска продукции. Каждое сообщество считает выгодным для себя "экспорт" имеющегося в относительном изобилии фактора: W экспортирует капитал, а N — труд. Количество рабочей силы, экспортируемой из N при данном соотношении цен на услуги труда и капитала, будет представлять собой разность между общей численностью рабочей силы в N и численностью рабочей силы, используемой во внутреннем производстве; объем экспорта капитала из W будет определяться аналогичным образом.

При отсутствии дискриминации в состоянии полного равновесия будут выполняться следующие условия: а) оплата любого фактора не будет зависеть от того, где он используется — в N или W; б) цена любого товара не будет зависеть от того, где он произведен — в N или W; в) оплата единицы каждого фактора будет равна ценности его предельного продукта. Если у членов W возникает желание дискриминировать труд и капитал из N, то они должны быть готовы пожертвовать частью своего денежного дохода с тем, чтобы избежать взаимодействия с N. Эта склонность к дискриминации уменьшает чистый доход[7], который может получить капитал из W, соединяясь с трудом из N, и ведет к снижению объема капитала, экспортируемого из W. Поскольку это в свою очередь сокращает доход, который труд из N может получить, работая с капиталом из W, экспорт труда из N также оказывается меньше. Следовательно, в этом новом состоянии равновесия меньше труда экспортируется из N в W и капитала — из W в N. Можно показать, что эти изменения в размещении ресурсов снижают равновесные уровни чистых доходов как в N, так и в W[8]. Поскольку

[7] Если члены W склонны к дискриминации, то экспортируемый капитал должен приносить более высокий равновесный денежный доход, чем капитал, используемый "дома", чтобы компенсировать W издержки, возникающие при взаимодействии с работниками из N. Однако, если все члены W обладают одинаковой склонностью к дискриминации, то равновесный чистый доход должен быть одинаковым для всего капитала из W. Чистый доход для капитала из W, остающегося "дома", будет равен его денежному доходу, поскольку при взаимодействии с работниками из W никаких психологических издержек не возникает. Поэтому равновесный денежный доход капитала, остающегося "дома", можно использовать в качестве показателя равновесного чистого дохода для всего капитала из W. В отличие от этого у всех работников из W денежные и чистые доходы будут совпадать, так как они работают с капиталом только из W.

[8] См. приложение к настоящей главе (параграф 5.2.8).

ку дискриминация со стороны W наносит ущерб как N, так и W, то не существует никаких хитроумных способов, с помощью которых W могло бы увеличить чистую величину находящихся в его распоряжении экономических благ[9].

5.2.2 Дискриминация и капиталисты

Хотя совокупные чистые доходы W и N в результате дискриминации сокращаются, не на все факторы она действует одинаково: доходы капитала из W и труда из N снижаются, в то время как доходы труда из W и капитала из N возрастают. В литературе, посвященной проблеме дискриминации, наблюдается поразительное единодушие в том, чтобы рассматривать капиталистов из доминирующей группы в качестве главных бенефициариев, выигрывающих от существования предубежденности и дискриминации в конкурентной капиталистической экономической системе[10]. Если через W обозначить белых или какую-то другую доминирующую группу, то ложность этой точки зрения выявится с полной очевидностью, поскольку дискриминация *наносит*

[9] Если мы сравним дискриминацию с установлением тарифов, то обнаружим, что хотя в одних отношениях их действие очень схоже, в других оно сильно отличается. Дискриминация всегда снижает чистые доходы в обоих сообществах, в то время как определенные ставки тарифов могут, как давно показал Бикердайк, повышать чистый доход сообщества, устанавливающего их. Тарифы вбивают клин между ценой, которую сообщество платит за импортируемые товары, и ценой, которую уплачивает за них каждый отдельный его член; они не вызывают никакого расхождения между чистым доходом и общим объемом располагаемых благ. Дискриминация вызывает такое расхождение и в то же время не вбивает клина между общественными и частными ценами. Дискриминация по своему воздействию имеет больше общего с транспортными издержками, чем с тарифами.

[10] Психолог Сэнджер утверждал: "В конкурентной экономической системе дискриминирующие практики, по-видимому, дают определенные преимущества представителям менеджмента" [*Saenger, 1953, p. 96*]. Сходное высказывание принадлежит другому психологу, Г. Олпорту: "Мы, таким образом, можем сделать вывод, что хотя марксистская теория предубежденности является слишком упрощенной, она точно указывает на *один* из ее факторов, а именно — на рационализацию эгоистических интересов высшего класса" [*Allport, 1955, p. 210*]. Аналогичные высказывания можно найти в: [*Rose, 1951, p. 7*; *Cox, 1948*; *Dollard, 1937*; *McWilliams, 1948*; *Aptheker, 1946*], а также во многих других работах.

ущерб капиталистам из W, хотя работникам из W обеспечивает выигрыш. Самой серьезной логической неувязкой этого ошибочного анализа является вывод (явный или неявный), что если склонность к дискриминации обрекает работников из N на более низкую заработную плату по сравнению с заработной платой работников из W, то образовавшаяся разность поступает капиталистам в W в виде "прибыли"[11]. Такая прибыль возникала бы только в том случае, если бы разность в уровнях заработной платы была результатом ценовой дискриминации (из-за наличия монопсонистической власти), а не склонности к личностной дискриминации, которую мы обсуждаем здесь.

5.2.3 Дискриминация и сегрегация

Обмен между двумя сообществами достигает максимума при отсутствии дискриминации и снижается при любом ее усилении. Склонность к дискриминации может стать настолько сильной, что обмен вообще прекратится, и тогда каждое сообщество окажется в экономической изоляции и в дальнейшем будет вынуждено обходиться только собственными ресурсами. Поскольку члены каждого сообщества станут взаимодействовать только со своими "соотечественниками", то полная экономическая изоляция будет также означать *полную* экономическую *сегрегацию*. Или, в более общей формулировке, поскольку рост дискриминации ведет к сокращению обмена, а сокращение обмена означает рост экономической сегрегации, усиление дискриминации должно сопровождаться усилением сегрегации.

[11] Д.А. Уилкерсон в предисловии к работе Аптекера отмечал: «Именно такая связь между материальными интересами и угнетением негров существует и сегодня... В 1930 г. годовой доход чернокожего арендатора-издольщика или поденного сельскохозяйственного рабочего на Юге США был равен примерно 71 долл. по сравнению с 97 долл. у такого же белого работника. Умножив эту разницу в 26 долл. на численность чернокожих арендаторов-издольщиков и поденных сельскохозяйственных рабочих на фермах Юга в 1930 г., равную 1250 тыс., мы увидим, что плантаторы "сберегали" примерно 31 млн. долл., просто платя чернокожим работникам меньше, чем белым» [*Aptheker, 1946, p. 10*].

Общий *MDC* против *N* можно определить как разность между фактическим соотношением доходов *W* и *N* и их соотношением при отсутствии дискриминации[12]. Дискриминация против *N* является "эффективной", если значение *MDC* оказывается положительным. Если при любых уровнях дискриминации *W* против *N* она является эффективной, то в ситуации полной изоляции *N* от *W* соотношение между их доходами должно быть меньше, чем в ситуации свободного обмена; в подобных обстоятельствах потенциальный выигрыш от обмена для *N* оказывается больше, чем для *W*.

В приложении к настоящей главе доказывается, что если на всех уровнях дискриминации *W* против *N* она является эффективной, то тогда по мере усиления дискриминации абсолютный и относительный доход *N* будет непрерывно снижаться. Это показано на рис. 5.1, где по горизонтальной оси отложен чистый доход *W*, а по вертикальной — чистый доход *N*; точка p_0 соответствует соотношению их доходов при отсутствии дискриминации, точка p_1 — соотношению их доходов при полной сегрегации, а кривая p_0wp_1 — соотношению их доходов при различных уровнях дискриминации со стороны *W*. Поскольку предполагается, что дискриминация против *N* всегда является эффективной, кривая p_0wp_1 никогда не заходит за линию Op_0. Общий *MDC* против *N* возрастает с усилением дискриминации. Доходы достигают *минимума*, а общий *MDC* — *максимума*, когда склонность к дискриминации становится настолько сильной, что любой обмен между *W* и *N* прекращается. Этот вывод важен, так как он позволяет по достоинству оценить предложение, которое в прошлом вызывало бурные дискуссии, а именно, что группам меньшинства следовало бы избегать дискриминации со стороны большинства путем полной сегрегации от него — как экономической, так и любой другой[13]. Если под *N* понимать меньшинство, а под *W* — большинство, то проведенный анализ показывает, что полная сегрегация снижает абсолютный и относительный доход меньшинства и, как следствие, усиливает, а не ослабляет рыночную дискриминацию против него. Эффективная дискриминация против меньшинства частично возникает из-за того, что его потенциальный выигрыш от "торговли" с большинством очень велик; соответственно полная сегрегация не устраняет отрицательные экономические эффекты дискриминации, а умножает их.

[12] Пусть $Y(N)$ и $Y(W)$ обозначают фактические доходы *N* и *W*, а $Y_0(N)$ и $Y_0(W)$ — их доходы при отсутствии дискриминации. Тогда общий *MDC* можно определить как

$$MDC = \frac{Y(W)}{Y(N)} - \frac{Y_0(W)}{Y_0(N)}.$$

[13] В 1920-х гг. существовало широкое движение под предводительством Маркуса Харви за возвращение чернокожих жителей Америки обратно в Африку с тем, чтобы "избавить их от дискриминации". Этот вывод также полезен для понимания некоторых последствий политики апартеида.

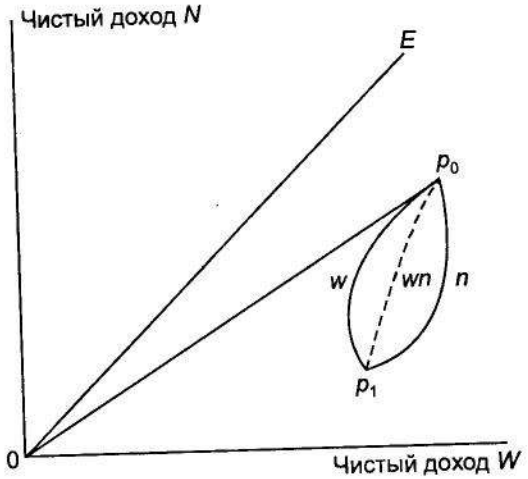


Рис. 5.1. Воздействие дискриминации на доходы

5.2.4 Доходы индейцев и негров

Сделанный вывод можно оценить эмпирически, сравнив доходы двух групп меньшинства, одна из которых сегрегирована, а другая вовлечена в обмен с доминирующей группой. Американские индейцы взяты как группа, которая была сегрегирована от белых американцев (отчасти добровольно, отчасти насильственно), тогда как американские негры взяты как группа, участвующая в обмене с белыми. Хотя индейцы и вступали в определенное экономическое взаимодействие с

белыми, но почти наверняка в меньшей степени, чем негры. Поскольку на момент освобождения негров от рабства их доходы на душу населения не превышали доходы индейцев, постольку было бы логично приписать определенную часть разрыва, существующего сегодня между доходами этих групп, различиям в интенсивности их контактов с белыми. Данные, представленные в табл. 5.1, показывают, что медианный чистый доход индейцев США в 1949 г. составлял лишь 75% медианного чистого дохода негров[14]. Доходы негритянского населения были выше в пяти городских и сельских регионах, ниже в одном и примерно равны тоже в одном. Таким образом, как в стране в целом, так и в отдельных ее частях в 1949 г. доходы у негров были существенно выше, чем у индейцев[15].

[14] Использование денежного дохода в качестве показателя чистого дохода предполагает, что для негров издержки обмена с белыми составляют не очень большую величину относительно общего объема располагаемых ими благ.

[15] Не вполне ясно, насколько оправданно при построении таблицы выделение в составе регионов городских и сельских территорий, поскольку для меньшинств определенные преимущества от обмена с белыми проистекают именно из возможности переезда в городскую местность или даже в другие регионы, где сосредоточено белое население и где заработки выше.

Приведенные данные могли недооценивать доходы индейцев-мужчин, если среди занятых индейцев более высокую долю, чем среди негров, составляли женщины, поскольку заработная плата у женщин, как правило, ниже, чем у мужчин. Однако в 1950 г. среди работающих индейцев женщины составляли только 20%, в то время как среди негров — 35% [см.: *Census of Population, 1953, tab. 9, 10*]. Поэтому медианный доход индейцев-мужчин в 1949 г. составлял, вероятно, *меньше* указанных в тексте 76% от доходов чернокожих мужчин.

Кто-то может предположить, что индейское население увеличивалось более быстрыми темпами, чем негритянское, так что рост доходов среди индейцев охватывал относительно большее по численности население. Верно, однако, обратное. Оценки, относящиеся к 1890 г., показывают, что тогда численность индейцев составляла 3% численности негров, но к 1950 г. она снизилась до 2% [см.: *Statistical Abstract of the United States, 1954, p. 38*]. Таким образом, негритянское население росло значительно более быстрыми темпами, чем индейское.

Нет особой разницы между этими группами и по уровню образования. Медианная продолжительность обучения в 1950 г. у чернокожих мужчин составляла 6,9 года, у чернокожих женщин — 7,7 года, тогда как у индейских мужчин — 7,3 и у индейских женщин — 7,4 года [см.: *Census of Population, 1953, tab. 9*].

Приведенное сравнение является ориентировочным и не окончательным. Для оценки доходов индейцев и негров конца XIX в. и для их сопоставления с данными 1949 г. необходимо гораздо более детальное исследование.

Таблица 5.1. Медианные доходы индейцев и негров в 1950 г., долл. (по регионам, городским и сельским территориям)

Регион	Городской	Сельский, фермерский	Сельский, нефермерский	Всего
Медианный доход негров				
Северо-Восточные штаты	1623	1050	+	—
Центральные и Северные штаты	1697	560	—	—
Южные штаты	861	431	—	—
Западные штаты	1524	897	—	—
Среднее по всем штатам	—	—	—	952
Медианный доход индейцев				
Северо-Восточные штаты	1626	—	1033	—
Центральные и Северные штаты	1188	360	602	—
Южные штаты	1168	366	682	—
Западные штаты	1180	406	721	—
Среднее по всем штатам	—	—	—	725

\+ Данные отсутствуют.

Источник: Census of Population, 1950: Special Report on Non-White Populations by Race / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Goverment Printing Office, 1953. Tab. 9, 10.

5.2.5 Дискриминация и экономические меньшинства

Как показано в приложении, необходимым и достаточным условием возникновения эффективной дискриминации W против N на всех ее уровнях является выполнение неравенства[16]

$$\frac{Y_0(W)}{Y_0(N)} > \frac{l_n}{l_w}, \qquad (5\text{-}1)$$

[16] См. параграф 5.2.8.

где l_n и l_w — количество труда, предлагаемого соответственно N и W, а $Y_0(W)$ и $Y_0(N)$ — совокупные доходы W и N при отсутствии дискриминации. Если N находится в относительном меньшинстве, то $l_n < l_w$[17] и $c_n < c_w$[18], где c_n и c_w — объемы капитала, предоставляемого N и W. Отсюда:

$$\frac{Y_0(W)}{Y_0(N)} > 1, \qquad (5\text{-}2)$$

что означает выполнение неравенства (5-2). Из неравенства (5-2) следует, что доходы N меньше доходов W, т.е. группа N является экономическим меньшинством. Таким образом, если группа N является численным меньшинством, то она также является и экономическим меньшинством, и эффективная дискриминация должна быть направлена против нее. Если N не является численным меньшинством, то неравенства (5-1) и (5-2) перестают обязательно выполняться; в этом случае они выполняются только тогда, когда N является экономическим меньшинством в большей степени, чем W — численным[19].

Тогда оказывается, что необходимое условие существования эффективной дискриминации против группы N — это то, что она является экономическим меньшинством; достаточное условие — что она является численным меньшинством; и наконец, необходимое и достаточное условие — что она является экономическим меньшинством в большей степени, чем численным большинством. Долгое время считалось, что проблема дискриминации тесно связана с вопросом о меньшинствах, но основной упор делался на их неадекватном политическом представительстве из-за недостаточной численности. Предложенный анализ дискриминации в конкурентных, свободнопредпринимательских обществах также оперирует понятиями меньшинства и большинства, но понятие экономического меньшинства оказывается здесь важнее, чем численного. Естественно полагать, что в конкурентных обществах экономическая дискриминация относится к экономическим меньшинствам, тогда как политическая дискриминация — к политическим.

[17] Если N является численным меньшинством, то тогда l'_n — все трудоспособное население N — меньше, чем аналогичный показатель l'_w в W. Объемы труда, поставляемые на рынок, равны $l_n = a_n l'_n$ и $l_w = a_w l'_w$. Если $a_n = a_w$, то из $l'_n < l'_w$ следует, что $l_n < l_w$. В более общей формулировке, неравенство $l'_n < l'_w$ означает, что $l_n < l_w$ имеет место тогда и только тогда, когда $a_n / a_w < l'_w / l'_n$. Это условие представляется вполне реальным ограничением и неявно оно присутствует в наших выводах.

[18] Сообщество N экспортирует труд тогда и только тогда, когда $l_n / l_w > c_n / c_w$. Если $l_n < l_w$, то и $c_n < c_w$.

[19] Данное утверждение является вполне строгим, только если $a_n = a_w$.

5.2.6 Дискриминация в реальном мире

Негры в Соединенных Штатах

Доля негров в общей численности населения Соединенных Штатов составляет всего около 10%. Следовательно, объем труда, предлагаемого ими, намного меньше, чем у белых. Кроме того, негры должны быть "чистыми экспортерами" рабочей силы, поскольку очевидно, что соотношение между объемами труда и капитала у них выше, чем у белых. Из этих двух условий следует (см. сноску 18 и неравенство (5-1)), что в рамках конкурентной экономической системы склонность к дискриминации негров должна порождать эффективную дискриминацию против них. По имеющимся свидетельствам, дискриминация против этой группы не только является эффективной, но и ее общий *MDC* весьма значителен. В Соединенных Штатах негры владеют крайне незначительным капиталом, тогда как белые обладают более сбалансированным портфелем ресурсов[20]; как следствие, существенное снижение объема капитала белых, к которому могли бы получать доступ негры, должно резко сокращать абсолютные и относительные доходы последних.

Экономические потери, которые несут различные группы в результате рыночной дискриминации, можно было бы оценить, если бы были известны фактический уровень дискриминации, характеристики производственных функций и объемы предложения труда и капи-

[20] Здесь возможно и обратное взаимодействие, поскольку бедность может выступать как причиной, так и следствием несбалансированного распределения ресурсов. Например, бедным индивидам часто намного труднее получить средства для инвестиций в самих себя.

тала. Проиллюстрируем общий подход к получению подобных оценок, представив примерный расчет экономических потерь чернокожего и белого населения в Соединенных Штатах, возникающих из-за рыночной дискриминации со стороны белых.

Предположим, производственная функция имеет следующий вид (функция Кобба — Дугласа):

$$X = k\, l^{r}\, c^{1-r},$$

при $r = 2/3$. Объем труда, предлагаемого белыми, в 9 раз превосходит объем предложения труда со стороны чернокожих, объем капитала — в 150 раз[21]. Поскольку единицы измерения могут быть выбраны произвольно, то будем исходить из того, что чернокожие имеют по одной единице труда и капитала. Иными словами, $l_n = 1$, $c_n = 1$, $l_w = 9$ и $c_w = 150$. При отсутствии дискриминации доходы негров и белых были бы равны соответственно $Y_0(N) = 1{,}7$ и $Y_0(W) = 23{,}5$ и белые экспортировали бы 14 единиц капитала. При достаточно высоком уровне дискриминации, ведущем к полной сегрегации, их доходы были бы равны $Y_1(N) = 1{,}0$ и $Y_1(W) = 23{,}2$ (см. параграфы 5.2.4—5.2.5). Максимальное сокращение доходов негров составляет почти 40%; доходы белых сократились бы на пренебрежимо малую величину. При отсутствии дискриминации доходы негров в расчете на душу населения составляли бы приблизительно 66% от доходов белых, а при полной сегрегации приблизительно 39%.

В действительности точка равновесия должна располагаться где-то между этими двумя экстремумами. Если дискриминация сокращает объем экспортируемого белыми капитала на 40%, то они будут экспортировать не 14, а 8 единиц капитала; совокупные доходы негров и белых будут равны 1,5 и 23,3 и, таким образом, душевые доходы негров будут составлять 57% от доходов белых. *MDC* против чернокожей рабочей силы можно определить как относительную разницу в чистой заработной плате негров и белых; *MDC* против капитала чернокожих — как относительную разницу в чистой прибыли на капитал негров и белых. Эти показатели будут равны +0,21 и –0,31 соответственно, так что доходы от труда окажутся выше у белых, тогда как доходы на капитал — у негров. Белые работники и чернокожие владельцы капитала выигрывают от дискриминации, а белые владельцы капитала и чернокожие работники — проигрывают. Однако поскольку совокупные потери у негров больше, чем у белых, то в целом рыночная дискриминация оказывается направленной против них. Рыночная дискриминация снижает доходы негров по сравнению с белыми на 13%. Другими словами, в случае прекращения рыночной дискриминации их доходы возросли бы на 16%. Дискриминация сокращает доходы белых на очень небольшую величину, поскольку их выигрыш от обмена с неграми также невелик.

Экономические потери негров были бы выше в тех случаях, если бы производственная функция характеризовалась более высокой капиталоинтенсивностью, если бы капитал белых был еще больше по сравнению с капиталом негров и если бы дискриминация сокращала объем экспортируемого капитала больше, чем на 40%. Соответственно в противоположных случаях их потери были бы меньше. Отсутствие информации об интересующих нас переменных делает невозможной более точную оценку, так что цифра 16% является очень приблизительной. Экономические потери негров представляются весьма крупными и значимыми, хотя они далеки от тех оценок, что даются некоторыми авторами[22].

[21] Вложения в человека рассматриваются здесь как капитал, а не как труд. Если рассматривать их как труд, то тогда предпосылка, что белые и негры являются совершенными субститутами в процессе производства, окажется неверной, поскольку белые инвестируют в себя больше, чем негры. Поскольку численность чернокожих работников составляет примерно одну девятую от численности белых, то предположение, что объем труда белых в девять раз превосходит объем труда негров, справедлнво лишь в том случае, если врожденные способности у тех и у других примерно одинаковы. Соотношение между объемами капитала, принадлежащего белым и неграм, было практически "на глазок". Из нашей модели следует, что в Соединенных Штатах негры "экспортируют" белым неквалифицированный труд, а белые "экспортируют" им капитал, в состав которого помимо прочего входит и квалифицированный труд.

[22] Я остановлюсь лишь на одной прямой и ясной попытке оценить экономические издержки дискриминации. Используемый для этого подход достаточно полно характеризует следующее высказывание: "Результаты данных расчетов представляют шокирующую картину реальных производственных издержек дискриминации для нашей страны, выраженную в долларах и центах. Мы обнаружили, что среднегодовой доход негритянской семьи равен 1043 долл. Средний доход белых равен 3062 долл., т.е. он примерно в три раза больше дохода негров. Если эту разницу в доходах умножить на число негритянских семей, которые могли бы внести свой вклад в производственный потенциал нации, то мы получим чудовищную цифру в 4 млрд. долл. ежегодных потерь в национальном богатстве, причем только вследствие дискриминации одних только негров" [см.: *Roper, 1948, p. 18*].

Часто явно или неявно предполагается, что общий *MDC* против негров (если следовать нашей терминологии) чрезвычайно высок. Для объяснения ссылаются на политическую дискриминацию, классовую борьбу, действия монополий и несовершенства рынка. Мой анализ показывает, что ничто из этого не является необходимым, поскольку существенная рыночная дискриминация негров в Соединенных Штатах может быть просто результатом влияния индивидуальных склонностей к дискриминации на размещение ресурсов в рамках конкурентной свободнопредпринимательской системы. Соединенные Штаты часто рассматриваются как наиболее яркий пример страны, где экономические ценности определяются в процессе конкуренции. Это означает, что монополии, политическая дискриминация и тому подобное в лучшем случае играют второстепенную роль при объяснении рыночной дискриминации, тогда как самым главным ее источником выступают индивидуальные склонности к дискриминации, проявляющиеся в рамках конкурентной системы.

Темнокожее население Южной Африки

В Южной Африке темнокожее население составляет примерно 80% общей численности населения; это означает, что l_n примерно в четыре раза больше l_w (см. неравенство (5-1). Поскольку темнокожие составляют численное большинство, то существование эффективной дискриминации против них не является *необходимым*; говорить о ней можно будет только в том случае, если совокупные чистые доходы белых окажутся хотя бы в четыре раза выше совокупных чистых доходов темнокожих[23]. Очень приблизительные оценки свидетельствуют, что совокупные доходы белых превышают доходы темнокожих намного больше чем в четыре раза[24]. Следовательно, склонность к дискриминации в одном только частном секторе экономики уже должна порождать эффективную дискриминацию темнокожих. Правительство Южной Африки принимало действенные меры по регламентации их экономической деятельности. Поэтому рыночная дискриминация, порождаемая конкурентным сектором экономики, может оказаться менее значимой, чем дискриминация, порождаемая другими источниками; но даже и без них она сама по себе достаточно велика.

Неявная предпосылка Ропера, что при отсутствии дискриминации негры и белые получали бы одинаковый доход, является ошибочной: белые получали бы более высокие доходы, поскольку они обладают бóльшим капиталом на душу населения. В разбираемом примере устранение дискриминации повысило бы душевые доходы чернокожих лишь до 66% от душевых доходов белых. Эта ошибка отчасти объясняет, почему Ропер предположил, что доходы черных вырастут на 200%, что примерно в десять раз больше моей оценки подобного прироста. Вместе с тем его неявное предположение, что белые понесли бы в этом случае незначительные экономические потери, является верным.

5.2.7
Дискриминация со стороны групп меньшинства

В нашей модели группа N может осуществлять дискриминацию против W, проводя различие между капиталом из W и N. При этом денежный доход от взаимодействия с капиталом из W должен быть достаточно высок, чтобы компенсировать связанные с этим психологические издержки. Можно провести общий анализ, учитывающий дис-

[23] Неравенство (5-1) отражает соотношение между доходами белых и темнокожих при отсутствии дискриминации в условиях равновесия. Однако высказанное выше утверждение относится к фактическим чистым доходам при наличии дискриминации. Тем не менее между этими двумя положениями нет противоречия, поскольку данное условие подразумевает неравенство (5-1). Если бы имела место эффективная дискриминация против *белых*, то их относительный чистый доход был бы меньше при наличии дискриминации, чем при ее отсутствии. Поэтому если их фактические чистые доходы как минимум четырехкратно превосходят доходы темнокожих, то их доходы при отсутствии дискриминации также были бы по меньшей мере в четыре раза больше доходов темнокожих. Но из неравенства (5-1) следует, что в этом случае должна наблюдаться эффективная дискриминация против темнокожих, а не против белых. Следовательно, если чистые доходы белых хотя бы в четыре раза больше доходов темнокожих, то должна существовать эффективная дискриминация последних.

[24] См. исследование национального дохода в Южной Африке [*Houghton, Philcox, 1950, p. 418—438*], а также данные, опубликованные в отчете Статистической Службы ООН "National and per Capita Incomes in Seventy Countries, 1949 (1950)". Приводимые там цифры преувеличивают чистые доходы белых и темнокожих, поскольку из оценок валового продукта не были вычтены неденежные издержки, возникающие при соприкосновении этих групп друг с другом. Однако маловероятно, хотя и не невозможно, чтобы действительные чистые доходы белых превышали доходы темнокожих менее чем в четыре раза.

криминацию как со стороны W, так и со стороны N, однако, вместо того чтобы вдаваться в частности, ограничимся лишь одним важным выводом. Чистый доход членов W зависит только от объема экспортируемого ими капитала. Поскольку он в свою очередь зависит от склонности к дискриминации, то получается, что только она и определяет доход W. Чистый доход членов N зависит от объема импортируемого капитала и их собственной склонности к дискриминации. При данном объеме импортируемого капитала их чистый доход достигает максимума тогда, когда они не проводят различия между собственным и импортируемым капиталом. Чем сильнее предпочтение в пользу собственного капитала, тем меньше их чистый доход. Следовательно, при данном чистом доходе членов W, а значит, при данном объеме экспортируемого капитала, чистый доход членов N оказывается тем меньше, чем сильнее дискриминация с их стороны. Таким образом, когда дискриминация ведется как со стороны N, так и со стороны W, выполнение неравенства (5-1) оказывается достаточным, но не необходимым условием для того, чтобы эффективная дискриминация была всегда направлена против N. Каким будет необходимое и достаточное условие, зависит от относительного уровня дискриминации со стороны N. Обратимся еще раз к рис. 5.1. Кривая p_0np_1 отражает доходы N и W при различных уровнях дискриминации со стороны N, и она должна лежать ниже кривой p_0wp_1 везде кроме p_0 и p_1. Если дискриминацию осуществляют как W, так и N, то точка, соответствующая их доходам, будет лежать в области, ограниченной p_0np_1w. Кривая p_0wnp_1 отражает все множество ситуаций, когда дискриминация со стороны W превосходит дискриминацию со стороны N.

Группы меньшинства с помощью собственной дискриминации довольно часто пытаются "отомстить" за дискриминацию по отношению к ним. Это — ошибка, поскольку причиной возникновения эффективной экономической дискриминации против них является не распределение вкусов и склонностей, а распределение ресурсов. Все дело в том, что группы большинства имеют более сбалансированное распределение труда и капитала, чем группы меньшинства. Рисунок 5.1 четко показывает, что, хотя, дискриминируя членов W, члены N и наносят им ущерб, сами они страдают от собственной дискриминации еще больше.

5.2.8 Приложение

Обозначим чистые (=денежные) ставки оплаты труда и капитала, используемых "внутри" сообщества W, через $\pi_l(W)$ и $\pi_c(W)$. В состоянии конкурентного равновесия доход каждого фактора равен его предельной производительности:

$$\pi_c(W) = \frac{\partial f}{\partial c}(c = c_w - c_t;\ l = l_w) = \frac{\partial f}{\partial c}(c_w - c_t;\ l_w),$$

$$\pi_l(W) = \frac{\partial f}{\partial l}(c = c_w - c_t;\ l = l_w) = \frac{\partial f}{\partial l}(c_w - c_t;\ l_w),$$

где f — производственная функция для W, c_w и l_w — общее предложение труда и капитала "внутри" W, а c_t — объем экспортируемого им капитала. Выше (см. сноску 7 к данному разделу) чистый доход сообщества W определен как

$$Y(W) = c_w\pi_c(W) + l_w\pi_l(W) = c_w\frac{\partial f}{\partial c}(c_w - c_t;\ l_w) + l_w\frac{\partial f}{\partial l}(c_w - c_t;\ l_w).$$

Сообщество N распределяет свой труд между "собственным" капиталом и капиталом из W, стремясь сделать равными предельные физические продукты от обоих вариантов его приложения. В состоянии равновесия чистый доход N будет равен:

$$Y(N) = c_n\pi_c(N) + l_n\pi_l(N) = c_n\frac{\partial f'}{\partial c}(c_n + c_t;\ l_n) + l_n\frac{\partial f'}{\partial l}(c_n + c_t;\ l_n),$$

где f' — производственная функция для N, а c_n и l_n — общие объемы предложения труда и капитала в N. Воздействие дискриминации на $Y(W)$ и $Y(N)$ можно определить, введя в явной форме склонность к дискриминации; однако можно сделать это еще проще. Усиление дискриминации со стороны W сокращает объем экспортируемого капитала и, таким образом, его величина оказывается монотонной функцией от склонности W к дискриминации.

Можно показать, что если f и f' являются линейно однородными функциям, то

$$\frac{\partial Y(W)}{dc_t} > 0, \qquad \text{(5-П1)}$$

$$\frac{\partial Y(N)}{dc_t} > 0, \qquad \text{(5-П1′)}$$

и, следовательно, дискриминация со стороны W сокращает чистые доходы как N, так и W. Выполнение неравенства (5-П1) может быть доказано следу-

ющим образом: если f — линейно однородная функция, то все ее первые частные производные являются однородными функциями нулевой степени. В частности, $\partial f/\partial c$ также является однородной функцией нулевой степени. По теореме Эйлера для однородных функций

$$c\frac{\partial(\partial f/\partial c)}{\partial c}+l\frac{\partial(\partial f/\partial c)}{\partial l}\equiv 0,$$

или

$$c\frac{\partial^2 f}{\partial c^2}+l\frac{\partial^2 f}{\partial l\partial c}\equiv 0. \qquad (5\text{-П2})$$

Согласно хорошо известной теореме о производной сложной функции

$$\frac{\partial f}{\partial c_t}\equiv\frac{\partial f}{\partial c}\frac{\partial c}{\partial c_t}.$$

Поскольку $c=c_w-c_t$, то $\partial c/\partial c_t=-1$ и

$$\frac{\partial f}{\partial c_t}\equiv-\frac{\partial f}{\partial c}. \qquad (5\text{-П3})$$

Из тождества (5-П3) следует, что

$$\frac{\partial Y(W)}{\partial c_t}\equiv l\frac{\partial^2 f}{\partial l\partial c_t}-c_w\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}, \qquad (5\text{-П4})$$

а следствием тождеств (5-П2) и (5-П3) является

$$c\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}\equiv l\frac{\partial^2 f}{\partial l\partial c_t}. \qquad (5\text{-П5})$$

Подставив тождество (5-П5) в (5-П4), мы получим

$$\frac{\partial Y(W)}{\partial c_t}\equiv-c_t\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}. \qquad (5\text{-П6})$$

При убывающей предельной производительности $\partial^2 f/\partial c_t^2<0$. Поскольку $c_t\geq 0$, то из этого должно следовать, что

$$\frac{\partial Y(W)}{\partial c_t}\geq 0,$$

что и требовалось доказать. Выполнение неравенства (5-П1′) может быть доказано аналогично.

Взглянув на данную проблему под несколько иным углом зрения, можно предложить интуитивную интерпретацию полученного результата. Предположим, что какие-то трудовые ресурсы прибывают в Соединенные Штаты из-за границы и соединяются какой-то частью капитала США (c_t). Хорошо известная экономическая теорема гласит, что граждане Соединенных Штатов должны (экономически) выигрывать от иммиграции, если действует закон убывающей предельной производительности труда, поскольку инфрамаржинальные иммигранты-работники повышают производительность американского капитала. Чистый доход граждан Соединенных Штатов является функцией, возрастающей с увеличением притока иммигрантов, и может быть измерен через c_t — объем капитала, с которым работают иммигранты. Проведенный анализ показывает, что трактовка дискриминации по аналогии с проблемами международной торговли и международной миграции не является такой уж искусственной, поскольку они близко и тесно взаимосвязаны.

Пусть

$$R=\frac{Y(N)}{Y(W)}.$$

Тогда

$$\frac{\partial R}{\partial c_t}=\frac{Y(W)[\partial Y(N)/\partial c_t]-Y(N)[\partial Y(W)/\partial c_t]}{[Y(W)]^2},$$

или согласно тождеству (5-П6)

$$\frac{\partial R}{\partial c_t}=\frac{Y(W)[-c_t(\partial^2 f'/\partial c_t^2)]-Y(N)[-c_t(\partial^2 f/\partial c_t^2)]}{[Y(W)]^2}.$$

Следовательно,

$$\frac{\partial R}{\partial c_t}\gtreqless 0 \quad\text{при}\quad Y(N)\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}\gtreqless Y(W)\frac{\partial^2 f'}{\partial c_t^2}. \qquad (5\text{-П7})$$

Если производственные функции f и f' идентичны, а дискриминация отсутствует, то объем экспортируемого капитала оказывается как раз достаточным, чтобы уравновесить относительное предложение производственных факторов "за рубежом" с их относительным предложением "дома". То есть

$$\frac{c_n+\hat{c}_t}{l_n}=\frac{c_w-\hat{c}_t}{l_w},$$

или

$$l_n=b\,l_w$$

и

$$c_n+\hat{c}_t=b(c_w-\hat{c}_t).$$

Поскольку $\partial f/\partial c_t$ является однородной функцией нулевой степени по c и l, то функция $\partial^2 f/\partial c_t^2$ должна быть однородной степени –1 по этим переменным и

$$\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}(ac,\ al) = \frac{1}{a}\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}(c,\ l),$$

где a — любое число. Если $c = c_w - \hat{c}_t$, $l = l_w$ и $a = b$, то

$$\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}(c_n + \hat{c}_t,\ l_n) = \frac{l_w}{l_n}\frac{\partial^2 f}{\partial c_t^2}(c_w - \hat{c}_t,\ l_w).$$

Подставив это выражение в неравенство (5-П7) и использовав предположение об убывающей предельной производительности, мы получим следующее простое условие:

$$\frac{\partial R}{dc_t / c_t = \hat{c}_t} \gtreqless 0 \text{ при } \frac{Y(N)}{Y(W)} \gtreqless \frac{l_w}{l_n}, \qquad (5\text{-П8})$$

или

$$\frac{Y(W)}{Y(N)} \gtreqless \frac{l_n}{l_w}.$$

Если при отсутствии дискриминации соотношение между доходами N и W меньше, чем соотношение между предложением труда W и N, то даже слабая склонность к дискриминации со стороны W будет намного сильнее сокращать доход группы N, чем доход группы W.

Если $\partial R/(\partial c_t / c = \hat{c}_t) > 0$, то значение $\partial R/\partial c_t$, вероятнее всего, окажется больше нуля для всех допустимых значений c_t. Например, если

$$\frac{\partial R}{dc_t / c_t = \hat{c}_t} > 0 \text{ и } \frac{\partial^3 f}{\partial c_t^3} > 0,$$

то из этого будет следовать, что

$$\frac{R}{c_t = \hat{c}_t - \varepsilon} < \frac{R}{c_t = \hat{c}_t},$$

где ε — небольшое положительное число, и

$$\frac{\partial^2 f\,/(\partial c_t^2 / c_t = \hat{c}_t - \varepsilon)}{\partial^2 f'/(\partial c_t^2 / c_t = \hat{c}_t - \varepsilon)} < \frac{\partial^2 f\,/(\partial c_t^2 / c_t = \hat{c}_t)}{\partial^2 f'/(\partial c_t^2 / c_t = \hat{c}_t)} = 1.$$

Соответственно, если

$$R < \frac{\partial^2 f''/\partial c_t^2}{\partial^2 f/\partial c_t^2}$$

при $c_t = \hat{c}_t$, то это тем более верно при $c_t = \hat{c}_t - \varepsilon$. Продолжая эту линию рассуждений, легко показать, что это условие должно выполняться для всех значений c_t[25]. Из проведенного анализа можно сделать главный вывод, что усиление дискриминации со стороны W должно сокращать соотношение между чистыми доходами N и W тогда и только тогда, когда

$$\frac{1}{R} = \frac{Y(W)}{Y(N)/c_t = \hat{c}_t} > \frac{l_n}{l_w}. \qquad (5\text{-П9})$$

Если внутри "сообщества" W (или N) наблюдаются различия в склонности к дискриминации, то возникает ряд новых проблем. Некоторых из них мы коснемся сейчас, другие обсудим в последующих главах этой книги. Денежная цена единицы капитала W, используемого "дома", не будет равна чистой (денежной) цене единицы экспортируемого капитала. Капитал, безразличный к тому, с каким трудом — из N или W — работать, конечно же, будет получать одинаковый чистый доход "за рубежом" и "дома". Однако капиталу с меньшей склонностью к дискриминации будет выгоднее работать с N. Весь капитал, использующий труд из W, будет получать одинаковый чистый доход, но капитал с относительно меньшей склонностью к дискриминации будет получать больший чистый доход, используя труд из N. Отсюда следует, что показатель чистого дохода в том виде, как он был опре-

[25] Хотя у линейно однородных производственных функций третья производная не обязательно положительна, большой и важный класс таких функций обладает этим свойством, например все функции типа Кобба — Дугласа. В общем случае, если f является линейно однородной функцией, то для нее теорема Эйлера дает

$$l\frac{\partial f}{\partial l} + c\frac{\partial f}{\partial c} \equiv X.$$

После двойного дифференцирования этого тождества по c получаем:

$$\frac{c\partial^3 f}{\partial c^3} + \frac{\partial^2 f}{\partial c^2} + \frac{l\partial^3 f}{\partial l \partial c^2} \equiv 0.$$

Поскольку $\partial^2 f/\partial c^2 < 0$, то значение $\partial^3 f/\partial c^3$ *должно* быть больше нуля, если $\partial^3 f/\partial l \partial c^2 \le 0$, и оно *может* быть больше нуля, если $\partial^3 f/\partial l \partial c^2 > 0$. Более вероятным представляется, что $\partial^3 f/\partial l \partial c^2 \le 0$. В любом случае предположение о том, что $\partial^3 f/\partial c^3 > 0$, является достаточным, но не необходимым условием для сделанных выше выводов. Необходимое же условие заключается просто в том, чтобы при убывании c_t значение $Y(W)/Y(N)$ возрастало более быстрыми темпами, чем $(\partial^2 f/\partial c_t^2)/(\partial^2 f'/\partial c_t^2)$.

делен выше, будет недооценивать его действительную величину, поскольку это определение предполагает, что чистый доход любой единицы капитала является одинаковым и равен чистому доходу предельной единицы капитала. Кривая, представляющая на рис. 5.1 чистые доходы W и N при различных уровнях дискриминации со стороны W, будет касаться кривой p_0wp_1 в точках p_0 и p_1, но в промежутке между этими точками будет располагаться справа от нее.

Очевидно, что если неравенство (5-П9) выполняется, то против N все равно существует эффективная дискриминация. Но является ли выполнение этого условия необходимым даже в том случае, когда дискриминацию осуществляет только W? Предположим, уровень дискриминации со стороны W варьируется в зависимости от изменений в средней склонности к дискриминации и в дисперсии относительно этой средней. В ближайшей окрестности вокруг точки p_0 средняя будет небольшой и того же порядка, что и дисперсия. Это дает основание полагать, что в данной окрестности разность между чистым доходом от предельной и от "инфрамаржинальной" единицы капитала будет крайне мала. В таком случае кривая, представляющая чистые доходы W и N при различных уровнях дискриминации со стороны W, касалась бы кривой p_0wp_1 в точке p_0, так что и достаточным, и необходимым условием эффективной дискриминации было бы выполнение неравенства (5-П9).

6

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Нет человека, который
был бы как Остров, сам по себе.

Дж. Донн. Проповеди на разные случаи

Человек — животное общественное.

Сенека. О благодеяниях

Первая публикация:
Becker G.S. A Theory of Social Interactions // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 6. P. 1063—1093

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия "University of Chicago Press"

6.1 Введение

Еще задолго до того как Джевонс, Вальрас, Маршалл, Менгер и другие исследователи приступили к формализации теории потребительского спроса, экономисты часто обращались к глубинным, как им представлялось, факторам человеческих потребностей. Так, Бентам выделял 15 основополагающих ви-

Довольно продолжительное время я получал ценные комментарии на следующие один за другим варианты этой работы от многих своих коллег, особенно — от коллег по Чикагскому университету и Национальному бюро экономических исследований (NBER). О версии, подготовленной к публикации, мне высказали полезные замечания Роберт Бэрроу, Исаак Эрлих, Сэм Пельцман и Джордж Стиглер; ценную техническую помощь оказал Уолтер Весселъс. Мое исследование было поддержано грантом NBER от Национального института здоровья детей и развития человека (National Institute of Child Health and Human Develoment), Национального института здоровья (National Institute of Health) и Министерства здравоохранения, просвещения и социального обеспечения США. Однако работа не является официальной публикацией NBER, так как она не была представлена Совету директоров.

дов удовольствия и страдания, считая, что все остальные удовольствия и страдания представляют собой некие комбинации из этого исходного набора [*Бентам, 1867, гл. 5*]. Прежде чем приступить к изложению своей широко известной теории предельной полезности, Маршалл кратко описал несколько базовых детерминантов человеческих желаний [*Маршалл, 1993, т. 3, гл. 2*]. Для наших целей важно отметить то повышенное внимание, которое при рассмотрении этой темы уделялось взаимодействию между индивидами.

Бентам выделял "удовольствие... быть в хороших отношениях с другим или с другими", "удовольствие от доброго имени", "удовольствие от наблюдения всех тех удовольствий, которые, как нам кажется, испытывают те, кто стал объектом нашей доброжелательности" и "удовольствие от наблюдения всех тех страданий, которые, как нам кажется, испытывают те, кто стал объектом нашей недоброжелательности". Нассау Сениор писал, что стремление отличаться от других — это чувство, " которое — если учесть, что оно носит всеобщий характер, что оно обуревает всех людей во все времена, что оно приходит к нам уже в колыбели и не покидает нас до могилы, — можно объявить самой могущественной из человеческих страстей" [цит. по: *Маршалл, 1993, т. 1, с. 149*]. Маршалл также выделяет потребность отличаться от других и иллюстрирует ее роль на примере потребления пищи, одежды, жилья, а также производственной деятельности[1].

По мере того как теория потребительского спроса приобретала все большую строгость, такие переменные, как "отличие от других", "доброе имя" и "благожелательность" уходили из поля зрения экономистов все дальше и дальше. Сегодня обычно предполагается, что каждый индивид или каждая семья обладает функцией полезности, которая прямо зависит от объема потребляемых товаров и услуг. Нельзя сказать, чтобы взаимодействие между индивидами игнорировалось

[1] Обсуждая потребительский спрос, Маршалл ограничивается преимущественно формальной теорией предельной полезности из-за той важности, которую он придает взаимодействию между человеческой деятельностью, потребительским поведением и исходными потребностями: "Возможное на данной стадии нашего исследования рассмотрение проблемы спроса необходимо ограничить элементарным ее анализом почти чисто формального порядка" [*Маршалл, 1993, т. 1, с. 153*]. Но более сложный и менее формальный анализ так никогда и не был проведен.

полностью. Пигу, Фишер и Пантелеони включали личностные характеристики других индивидов в функцию полезности (однако затем никак это не использовали) [*Pigou, 1903; Fisher, 1926, p. 102; Panteleoni, 1898*][2]. В более поздней литературе в рамках стандартной теории потребительского выбора обсуждались влияния на потребление и сбережения "демонстрационного эффекта" и "эффекта относительного дохода" [см., например: *Brady, Friedman, 1947*; *Duesenberry, 1949* или *Johnson, 1952*]; последствия "эффекта повального увлечения" и "эффекта сноба" [см.: *Leibenstein, 1950*], а также начала разрабатываться "экономика благотворительности" [*Vickery, 1962; Schwartz, 1970; Alchian, Allen, 1967, p. 135—142* и *Boulding, 1973*]. Но все эти попытки не были унифицированы и, что еще важнее, в них социальным взаимодействиям не придавалось того определяющего значения, которое приписывали им экономисты XIX столетия.

Конечно, социологи издавна отводили социальным взаимодействиям центральное место и подчеркивали их важность для понимания базовой структуры человеческих желаний и человеческой личности. В широкое употребление вошли введенные Вебленом (если его можно отнести к социологам) понятия "показное потребление" и "показной досуг". В одном месте он замечал: «...Только в случае, когда термин "материальное потребление" взят в далеком от своего наивного смысла значении, можно сказать, что материальное потребление дает силу стимулу, от которого неизменным образом происходит накопление. Мотив, лежащий в основе собственности, — соперничество», и чуть ниже: "обычной основой уважения является почтение, оказываемое соседями" [*Веблен, 1984, с. 25, 30*]. Социальные взаимодействия находились в центре внимания Дюркгейма, Зиммеля, Фрейда и Вебера, а также более современных теорий "социального обмена" и "социального действия" [см.: *Blau, 1968*; *Parsons, 1968*].

Мой интерес к социальным взаимодействиям, пожалуй, восходит к анализу проблем дискриминации и предубежденности, где я исследовал дискриминационное поведение, добавив в функцию полезности такие переменные, как раса, религия, пол, а также другие личностные характеристики самих работников, их коллег по работе, потребителей, торговцев, соседей и т.д. [*Becker, 1971*]. Позднее, разрабатывая теоре-

[2] Этими ссылками я обязан Джорджу Стиглеру.

тическую схему для анализа благотворительной деятельности, начатого под эгидой Национального бюро экономических исследований, я включил уровень жизни "бедняков" в качестве аргумента в функцию полезности "богатых" [*Becker, 1961*]. Дальнейшие размышления постепенно убедили меня, что к подходу более ранних экономистов необходимо отнестись гораздо более серьезно, поскольку социальные взаимодействия имеют значение, выходящее далеко за рамки тех особых случаев, которые рассматривал я[3] и другие исследователи.

В настоящей работе обобщенная трактовка социальных взаимодействий включается в современную теорию потребительского спроса. В подразд. 6.2 предполагается, что разнообразные личностные характеристики одних индивидов воздействуют на функции полезности других индивидов, и последовательно анализируется, какие последствия это имеет для их поведения. В подразд. 6.3 этот подход развивается дальше и используется для анализа внутрисемейных отношений, благотворительной деятельности, потребления достойных (merit) благ, взаимодействий с множеством участников, а также чувств зависти и ненависти. Разнообразие и значимость этих приложений могут служить убедительным свидетельством не только важности самих социальных взаимодействий, но также и возможностей их формального анализа.

6.2 Теоретическая схема

6.2.1 Равновесие для отдельного индивида

В соответствии с современной (и очень старой!) теорией поведения домашнего хозяйства функция полезности индивида i имеет вид[4]

[3] Среди предварительных вариантов статьи, с которыми можно ознакомиться, см., в частности, мою работу [*Becker, 1968*].

[4] Изложение этой теории можно найти в работе [*Michael, Becker, 1973*].

$$U_i = U_i(Z_1, ..., Z_m), \tag{6-1}$$

где $Z_1, ..., Z_m$ — базовые потребности, или блага. Как уже было сказано, Бентам выделял 15 базовых потребностей, а Маршалл и Сениор насчитывали их еще меньше. Каждый индивид обладает также набором производственных функций, которые определяют, сколько таких благ он может создать с помощью рыночных товаров, времени и прочих имеющихся в его распоряжении ресурсов:

$$Z_j = f_j^i\left(x_j, t_j, E^i, R_j^1, ..., R_j^r\right), \tag{6-2}$$

где x_j — количество различных рыночных товаров и услуг, t_j — затраты собственного времени индивида, E^i — вектор, включающий его уровень образования, опыт и другие качественные характеристики, $R_j^1, ..., R_j^r$ — установки и характеристики других индивидов, влияющие на объем производимых им благ. Например, если Z_1 — отличия (distinction), которые выделяют i-го индивида среди представителей его профессии, то через $R_1^1, ..., R_1^r$ можно обозначить мнения об i других индивидов, занятых в той же сфере деятельности, что и он. По всей вероятности, установки и характеристики других индивидов влияют на производство очень значительной части потребляемых благ.

Если R_j полностью неподконтрольно i и, следовательно, то, как он распоряжается своими ресурсами, не оказывает на R_j никакого воздействия, то i будет максимизировать U, принимая R_j как данное. Это один из обычных приемов, с помощью которых оправдывают пренебрежение социальными взаимодействиями. Они рассматриваются как неподконтрольные для изучаемой группы индивидов и поэтому при анализе реакций этой группы на изменения в затратах и ценах принимаются как данные.

Отправной точкой моего подхода служит прямо противоположная посылка, а именно, что i может менять R_j с помощью собственных усилий. Например, он может избежать общественного позора и, возможно, остракизма, не участвуя в преступной деятельности; выделиться в глазах окружающих, усердно работая по своей специальности, делая благотворительные пожертвования или обзаведясь шикарным домом; он может удовлетворять свою зависть или ненависть, распространяя грязные слухи или даже нанося физический ущерб своим

соседям. Все это можно формализовать с помощью производственной функции, в которой (R_j^1, ..., R_j^r) частично зависят от усилий самого i, а частично — от других переменных.

Для упрощения анализа вслед за Сениором я предполагаю, что "производится" только одно какое-то благо (например, благо "отличие от окружающих") с помощью какого-то одного рыночного продукта (затраты времени не учитываются) и какой-то одной характеристики других индивидов[5]. Тогда максимизация полезности становится эквивалентна максимизации выпуска этого блага, и можно записать:

$$U_i = Z(x, R). \tag{6-3}$$

Кроме того, я пока предполагаю (до параграфа 6.3.3), что влияние на эту характеристику остальных переменных (включая усилия других индивидов) не зависит от усилий самого i-го индивида. Поэтому R можно представить в виде аддитивной функции:

$$R = D_i + h, \tag{6-4}$$

где h отражает результат усилий i-го индивида, а D_i — уровень R, когда он никаких усилий не предпринимает (говоря иначе, D_i характеризует "социальное окружение" i-го индивида).

Бюджетное ограничение для денежного дохода i-го индивида можно записать в виде

$$p_x x + p_R h = I_i, \tag{6-5}$$

где I_i — денежный доход i, $p_R h$ — объем средств, которые он расходует на R, а p_R — цена для него единицы R. Заменив в (6-5) h на $R - D_i$, мы получим

$$p_x x + p_R R = I_i + p_R D_i = S_i. \tag{6-6}$$

Правая часть этого уравнения представляет собой сумму денежного дохода i-го индивида и неденежного дохода, получаемого им от своего социального окружения. Эта сумма в дальнейшем будет обозначаться как "социальный доход" данного индивида. Левая часть уравнения показывает, как он "расходует" свой социальный доход: одна часть (x) используется на товары "для себя", другая (R) — для воздействия на установки и характеристики других индивидов[6].

Если индивид i максимизирует функцию полезности так, как она представлена в уравнении (6-3), при ограничениях на величину социального дохода, заданных уравнением (6-6), то условие равновесия имеет вид[7]:

$$\frac{\partial U_i}{\partial x} \Big/ \frac{\partial U_i}{\partial R} = \frac{p_x}{p_R}. \tag{6-7}$$

Если i не желает покупать никакого R, то p_R будет "теневой" ценой, измеряемой денежным эквивалентом предельной полезности R (которая равна предельному продукту) для i в случае, когда $R = D_i$ (или $h = 0$).

Состояния равновесия индивида i показаны на рис. 6.1 и 6.2. Рисунок 6.1 построен при предположении, что предельный продукт от R при производстве Z является положительным (или что R имеет положительную предельную полезность). Так, R может обозначать уважение, которое окружающим оказывает i, но не зависть, которую он к ним питает. Отрезок OD соответствует доходу индивида i от социального окружения, а Ox_0 — его собственному доходу (измеренному в единицах x), так что точка "первоначальной наделенности" ("endowed" point) E_0 показывает уровень полезности i для случая, когда он ничего не расходует на R. Если кривая E_0S_0 отражает множество имеющихся у него возможностей, которые достижимы при дополнительных расходах на R[8], то i будет максимизировать свой уровень полезности, двигаясь по E_0S_0 до точки e_0, где наклон кривой его производственных возможностей сравняется с наклоном кривой безразличия. Равновесный объем покупки R будет измеряться длиной отрезка h_0.

[5] Я проанализировал также случай с несколькими благами и несколькими характеристиками.

[6] Социологи иногда утверждают, что такие переменные, как общественное одобрение и уважение "не обладают никакой материальной формой, которой можно было бы придать цену" [*Blau, 1968*]. Но цены лишь измеряют редкость и внутренне не имеют ничего общего с "материальной формой"; так, например, p_R измеряет лишь затраты ресурсов для i, необходимые для изменения уровня социального одобрения, уважения и т.п.

[7] В этом выражении я для простоты предполагаю, что p_R отражает как предельную, так и среднюю цену R.

[8] Если индивид имеет также возможность уменьшать R, отказываясь от собственного потребления, то кривая E_0S_0 продолжится дальше на юго-запад (ES_0' на рис. 6.1). Однако эта часть кривой не будет иметь значения, если R имеет положительную предельную полезность.

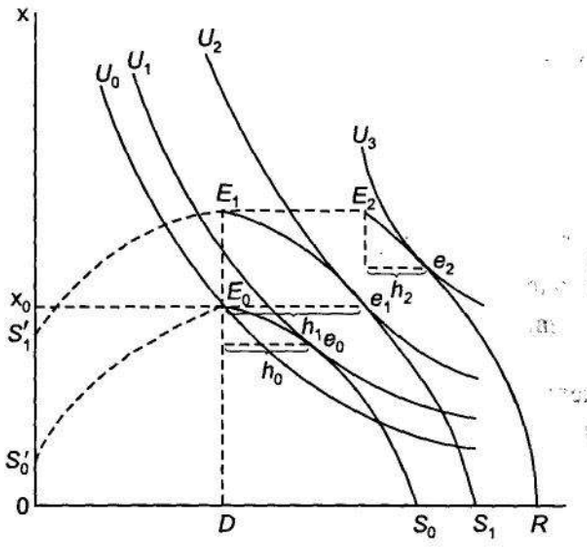


Рис. 6.1

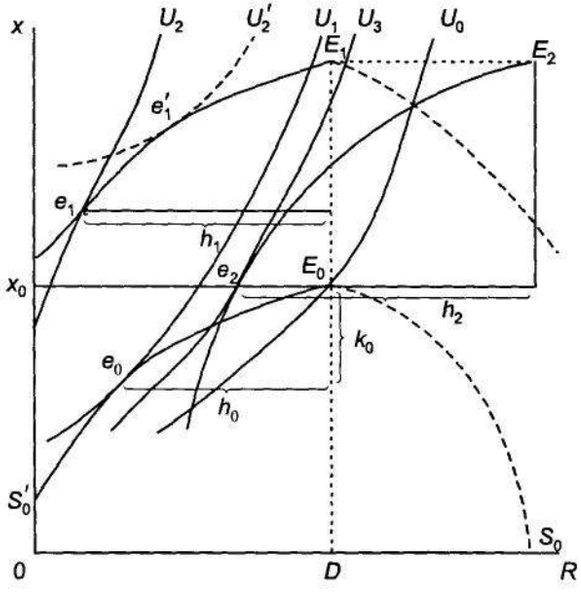


Рис. 6.2

Рисунок 6.2 строится исходя из предположения, что предельный продукт (или предельная полезность) от R отрицателен. В этом случае R может, к примеру, обозначать доход или престиж индивидов, к которым i испытывает зависть. Тогда сегмент кривой возможностей к юго-востоку от точки E_0 теряет для него значение и он начинает перемещаться по юго-западной дуге $E_0S'_0$ до точки e_0. Он будет готов жертвовать ресурсами, чтобы снизить R, поскольку при уменьшении R уровень его полезности возрастет; в точке e_0 он расходуется как раз такое количество ресурсов, при котором R снижается на h_0.

Заметим, что, поскольку предельная (и средняя) цена R на рис. 6.2 является отрицательной, то социальный доход i оказывается *меньше* его собственного (own) дохода, поскольку доход от социального окружения вычитается из получаемого им денежного дохода. Это значит, что социальная среда ухудшает благосостояние индивида, если в ней доминируют отрицательные характеристики окружающих, вызывающие у него неприязнь. Заметим также, что, если только предельная полезность R в точке "первоначальной наделенности" не равна нулю, социальный доход i будет отличаться от его собственного дохода, даже если он ничего не хочет тратить на R. Он станет прибавлять к своему собственному доходу (или вычитать из него) величину, равную произведению D и денежного эквивалента предельной полезности R в точке "первоначальной наделенности" E_0. Другими словами, традиционное понятие дохода оказывается неполным даже в том случае, когда никакие ресурсы не тратятся в попытке повлиять на положение других индивидов или на их отношение к i.

Анализ социальных взаимодействий, проведенный с помощью рис. 6.1 и 6.2, а также уравнений (6-3), (6-6) и (6-7), приложим и к случаям, когда у индивида имеются возможности менять физическую внешнюю среду — либо прямо, либо косвенно, усиливая или ослабляя исходящие от нее воздействия. Так, человеческий капитал индивида представляет собой сумму унаследованного капитала (природных способностей) и капитала, приобретенного посредством инвестиций; более того, объем инвестиций сам частично определяется наследственными данными. Или другой пример: температура в доме зависит не только от погоды на улице, но и от расходов на приобретение топлива, на утепление стен и т.д., которые усиливают или нейтрализуют влияние физической внешней среды.

Таким образом, более общий подход предполагал бы, что каждый аргумент, входящий в функцию полезности, должен иметь как наследственный, так и благоприобретенный компонент. Такой общий подход было бы нетрудно развить, но далее для простоты я буду игнорировать несоциальную внешнюю среду. Полученные результаты будут совпадать с результатами более общего анализа, если влияния социальной внешней среды в конечном счете оказываются намного важнее влияний физической внешней среды. Я полагаю, что дело обстоит именно так[9].

6.2.2 Эффекты дохода и цен

Рост собственного дохода i-го индивида при отсутствии каких-либо изменений в ценах и в социальной среде будет увеличивать как x, так и R, если только они не принадлежат к числу худших благ. При изменении его собственного дохода на 1% среднее процентное изменение x и R будет меньше единицы на величину α, где α — доля дохода от социального окружения в общем социальном доходе индивида[10]. Таким образом, воздействие изменения собственного дохода на полезность или выпуск индивида будет тем слабее, чем важнее для него его социальная среда.

[9] Я признателен Джилберту Гезу и, особенно, Роберту Бэрроу, которые обратили мое внимание на общий характер предлагаемого анализа.

[10] Продифференцировав уравнение (6-6) по I_i, мы получим

$$\bar{n} \equiv w_x n_x + w_R n_R = 1 - \alpha,$$

где

$$w_x = \frac{p_x x}{S_i}; \quad w_R = \frac{p_R R}{S_i} = 1 - w_x;$$

$$n_x = \frac{dx}{dI_i}\frac{I_i}{x}; \quad n_R = \frac{dR}{dI_i}\frac{I_i}{R}; \quad \alpha = \frac{p_R D_i}{S_i},$$

при предположении, что p_R дана (т.е. не зависит от h, x и др.). Конечно, как и при стандартном анализе, средневзвешенная эластичность дохода по отношению к изменению S_i должна равняться единице.

Говоря иначе, чем больше вклад социального окружения в социальный доход, тем сильнее благосостояние индивида зависит от отношения и поведения других индивидов, а не от его собственного дохода. В традиционных моделях потребительского выбора экономисты исходят из того, что благосостояние индивида определяется его собственными усилиями, а также доступом к доходам от собственности и к трансфертным выплатам. Вместе с тем те, кто приписывает решающее значение социальной среде, исходящим от нее нормативным требованиям и санкциям за подчинение или неподчинение им, а также беспомощности человека перед лицом внешних обстоятельств, естественно, полагают, что общество доминирует над личностью, и потому оставляют немного места для индивидуального выбора.

Данные о расходах, связанных с социальными взаимодействиями, позволяют оценить эмпирически относительную значимость социальной среды, а также других факторов, важных с точки зрения теории социальных взаимодействий. Если сама социальная среда индивида i при изменении его собственного дохода не меняется, то абсолютное изменение, произошедшее в установках и характеристиках окружающих, будет отражать изменение его вклада в их формирование. Однако относительное изменение его вклада будет отличаться от относительного изменения в этих характеристиках, которое частично будет также зависеть и от самой социальной среды.

Вернемся еще раз к рис. 6.1 и 6.2, на которых росту дохода i при отсутствии изменений в социальной среде соответствует сдвиг вверх из точки "первоначальной наделенности" E_0 в точку E_1. Поскольку теперь состояние равновесия перемещается из e_0 в e_1, то изменение R в точности равно $h_1 - h_0$, т.е. изменению вклада i в формирование R. Очевидно, что процентное изменение R на рис. 6.1 меньше, чем процентное изменение h, так как R равно сумме h и (фиксированного) D. Поскольку процентное изменение R на рис. 6.2 отрицательно, оно также меньше процентного изменения h, которое положительно (поскольку само h отрицательно). Однако если R увеличилось под влиянием возросшего собственного дохода i и точкой нового равновесия стала, скажем, e_1', то процентное изменение R будет положительным и очевидно, что по абсолютной величине оно будет превосходить отрицательное процентное изменение h.

Связь эластичности спроса индивида на вложения в социальную среду по собственному доходу с эластичностью его спроса на характеристики окружающих может быть описана следующим образом[11]:

$$n_h \equiv \frac{dh}{dI_i}\frac{I_i}{h} = \frac{n_R}{\bar{n}(=1-\alpha)}\left[1+\alpha\left(\frac{1}{\beta}-1\right)\right], \qquad (6\text{-}8)$$

где $0 \le \beta \le 1$ — доля собственного дохода i, расходуемого на вложения в R. Если $\alpha > 0$, т.е. если доход от социального окружения индивида i положителен и обеспечивает прибавку к его социальному доходу, то очевидно, что $n_h > n_R$[12]. Кроме того, если $n_R \ge \bar{n} = 1-\alpha < 1$, то с необходимостью $n_h > 1$, даже в случае, когда $n_R < 1$. Другими словами, вложения в изменение характеристик окружающих могут обладать высокой эластичностью по доходу, даже когда эти характеристики сами по себе имеют низкую эластичность. Конечно, если $n_h > 1$, то эластичность спроса на собственное потребление i по собственному доходу (n_x) будет меньше единицы. Таким образом, социальное взаимодействие предполагает сравнительно *низкую* эластичность собственного потребления по доходу, даже без учета временных колебаний в доходе, ошибок в измерении переменных и т.п.

Далее из уравнения (6-8) следует, что прирост α, т.е. увеличение доли дохода от социального окружения при сохранении неизменным соотношения между эластичностью спроса индивида на характеристики окружающих по собственному доходу и средней эластичностью $(n_R/\bar{n})$[13], будет повышать эластичность спроса на эти характеристики по собственному доходу[14]. Другими словами, чем в большей мере социальный доход i-го индивида определяется его социальной средой, тем больше оказывается относительное изменение его вложений в характеристики окружающих при изменении его собственного дохода.

Если в то же время $\alpha < 0$ (т.е. доход от социального окружения i представляет собой вычет из его социального дохода), то из уравнения (6-8) следует, что $n_h < n_R$ при $n_R > 0$ и $n_h > n_R$ при $n_R < 0$ (эти различные случаи отражены на рис. 6.2). Его спрос на характеристики окружающих будет скорее всего сокращаться при возрастании собственного дохода (т.е. при $n_R < 0$), если эти характеристики обладают для него отрицательной предельной полезностью. Но, как и в предыдущем случае, прирост α при сохранении соотношения $n_R/\bar{n}$ постоянным будет повышать n_h[15].

Поскольку социальная среда любого индивида не поддается непосредственному наблюдению, полезным может оказаться косвенный метод установления хотя бы знака ее влияния. Если известна относительная эластичность спроса i на характеристики окружающих по доходу $n_R/\bar{n}$, то знак перед α можно определить достаточно просто, используя данные об эластичности его спроса на вложения в социальное окружение по собственному доходу, а саму величину α — привлекая дополнительно данные о доле его собственного дохода, направляемой на эти вложения. Из выражения (6-8) следует, что

$$\alpha = \frac{n_h(\bar{n}/n_R)-1}{1/\beta-1}. \qquad (6\text{-}9)$$

Таким образом, $\alpha \gtrless 0$ при $n_h(\bar{n}/n_R) \gtrless 1$, и для оценки α достаточно иметь данные о $n_h, \bar{n}/n_R$ и β.

---

[11] Поскольку $dh/dI_i = dR/dI_i$, то

$$n_h = \frac{dh}{dI_i}\frac{I_i}{h} = \frac{dR}{dI_i}\frac{I_i}{R}\frac{R}{h} = n_R\frac{R}{h}. \qquad (6\text{-}8')$$

Но

$$\frac{R}{h} = \frac{p_R R}{p_R h} = 1+\frac{p_R D_i}{p_R h} = 1+\frac{S_i - I_i}{\beta I_i} = 1+\frac{1/(1-\alpha)-1}{\beta} = \frac{(1-\alpha)+\alpha/\beta}{1-\alpha}.$$

Поскольку $1-\alpha = \bar{n}$ (см. сноску 10), то $n_h = (n_R/\bar{n})(\alpha/\beta + 1 - \alpha)$.

[12] $[1+\alpha(1/\beta-1)]/(1-\alpha) > 1$, поскольку $1/\beta > 1$ и $1-\alpha < 1$.

[13] Прирост α приводит к уменьшению $\bar{n}$, потому что относительный вклад собственного дохода в социальный доход сокращается.

[14] $\frac{dn_h}{d\alpha}\left(\frac{n_R}{\bar{n}} = const\right) = \frac{n_R}{\bar{n}}\left(\frac{1}{\beta}-1\right) - \frac{n_R}{\bar{n}}\alpha\beta^{-2}\frac{d\beta}{d\alpha}$.

Оба слагаемых больше нуля, поскольку $\beta < 1$ и $d\beta/d\alpha < 0$ (как это было показано выше), так что $dn_h/d\alpha > 0$.

[15] Доказательство, приведенное в сноске 14, полностью сохраняет здесь свою силу.

Положительное изменение в социальном окружении, которое увеличивает социальный доход i, будет повышать его спрос на собственные блага, если они имеют положительную эластичность по доходу. Если собственный доход i при этом не изменился, то его возросшие расходы на собственные блага будут "финансироваться" за счет сокращения вложений в характеристики окружающих. Точно так же отрицательное изменение в социальном окружении, которое уменьшает социальный доход i, будет увеличивать его затраты на окружающих и сокращать расходы на собственные блага. Следовательно, эффект от изменений в социальной среде будет всегда (если только собственные блага не принадлежат к категории худших) частично компенсироваться противоположно направленными изменениями вложений i в свое окружение, независимо от того, способствует ли оно увеличению или уменьшению его социального дохода.

Геометрически изменению в социальной среде соответствует горизонтальное смещение точки "первоначальной наделенности". При улучшении среды происходит сдвиг точки "первоначальной наделенности" из E_1 в E_2 (рис. 6.1); при этом состояние равновесия смещается из точки e_1 в e_2, которая находится на выше расположенной кривой безразличия, а вложения i в его социальное окружение сокращаются с h_1 до h_2. На рис. 6.2 состоянию равновесия соответствует уже не точка e_1, а точка e_2 на ниже расположенной кривой безразличия, и вложения i в его социальное окружение возрастают с h_1 до h_2[16].

В случае, когда одновременно изменяются как собственный доход i, так и доход от его социального окружения, конечный результат будет представлять собой некую комбинацию из последствий этих изменений, взятых по отдельности. Если, например, оба вида доходов увеличились, то изменение вложений i в свое социальное окружение под влиянием возросшего дохода от него будет частично погашаться их

[16] Как можно легко показать, эластичность спроса на вложения в социальную среду по "стартовому" доходу (endowment-income) будет равна

$$N_h = \frac{dh}{dD}\frac{D}{h} = (N_R - 1)\left\{\frac{1}{1-\alpha}\left[1 + \alpha\left(\frac{1}{\beta} - 1\right)\right]\right\} + 1.$$

Очевидно, что $N_h < 0$, когда $\alpha > 0$ и $N_R \le \alpha = \bar{N}$, где $\bar{N}$ — средняя эластичность спроса по "стартовому" доходу, тогда как при $\alpha < 0$, $N_h > 0$, если $N_R \ge \alpha$.

изменением под влиянием возросшего собственного дохода. В частности, если оба вида доходов увеличились на равное число процентов, то процентное изменение вложений i в свое окружение будет больше, равно или меньше этой величины в зависимости от того, больше, равен или меньше единицы его спрос на характеристики окружающих.

Принимая посылку о постоянстве p_R, я, по существу, предполагал, что вложения, осуществляемые i, и социальная среда выступают в качестве совершенных субститутов в процессе "производства" характеристик окружающих его людей. Однако на качественном уровне сделанные выводы могут быть получены и при более слабой посылке о том, что степень замещаемости между ними выше, чем между ними и его собственным потреблением, т.е. что p_R повышается с увеличением h, но "не слишком" быстро. Например, улучшение социальной среды будет способствовать сокращению вложений в нее, а увеличение собственного дохода станет вызывать больший процентный прирост этих вложений в том случае, когда социальная среда и вложения в характеристики окружающих просто достаточно близки к тому, чтобы быть прямыми субститутами.

Повышение издержек, связанных с изменением характеристик окружающих (p_R), будет вызывать стандартные эффекты замещения (и, возможно, дохода), подтачивая стимулы к таким изменениям. Если социальная среда остается постоянной, то изменение вложений в характеристики окружающих и изменение самих этих характеристик будут совпадать по абсолютной величине, но их относительные величины будут отличаться согласно уравнению (6-8) следующим образом:

$$E_h = -\frac{dh}{dp_R}\frac{p_R}{h} = E_R\left[\frac{1 + \alpha(1/\beta - 1)}{1 - \alpha}\right] \qquad (6\text{-}10)$$

(доказательство аналогично приведенному в сноске 11). Поэтому в случае, когда $\alpha > 0$, E_h будет превосходить E_R тем сильнее, чем больше α и чем меньше β. Напротив, в случае, когда $\alpha < 0$, E_R будет превосходить E_h[17] тем сильнее, чем больше по абсолютной величине α и чем меньше β.

[17] Я предполагаю, что увеличение абсолютного значения p_R сокращает спрос на R, так что $E_h > 0$.

6.3 Приложения

В данном разделе рассматриваются три специальных случая, где общий анализ социальных взаимодействий может найти применение: это — взаимоотношения между членами семьи, благотворительная деятельность, чувства зависти и ненависти. Эти примеры не только эмпирически подкрепляют полученные выше выводы о последствиях изменений в доходах и ценах, но и выявляют целый ряд других важных аспектов социального взаимодействия.

6.3.1 Семья

Предположим, индивид i заботится о своей супруге j в том смысле, что его функция полезности зависит от уровня ее благосостояния[18]. (Далее почти до конца этого раздела я также предполагаю, что функция полезности j не связана положительно или отрицательно с уровнем благосостояния i.) Для простоты определим переменную R_i, отражающую эту взаимозависимость, следующим образом:

$$R_i = \frac{I_j + h_{ij}}{p_x} = \frac{S_j}{p_x} = x_j, \tag{6-11}$$

где I_j — собственный доход j, h_{ij} — вложения i, передаваемые им j, S_j — социальный доход j, x_j — объем благ, потребляемых j. Социальный доход i можно определить, подставив уравнение (6-11) в уравнение (6-6):

[18] Забота о других не представляет собой простого *deus ex machina*, вводимого для получения всех последующих выводов, поскольку, как я уже отмечал в другом месте [*Becker, 1974*], брачный рынок скорее соединит соискателя с тем, о ком он захочет заботиться, чем с тем, кто, обладая во всем остальном сходными характеристиками, не будет вызывать у него такого желания.

$$p_x x_i + p_R R_i = S_i^* = I_i + \frac{p_R I_j}{p_x}, \tag{6-12}$$

где p_R — цена для i передачи ресурсов j. Если i может передавать ресурсы j без каких-либо "трансакционных" издержек — скорее всего при ведении общего хозяйства эти издержки резко снижаются — и если i достаточно сильно заботится о j, так что $h_{ij} > 0$, то $p_R = p_x$ и

$$S_i = p_x x_i + p_x x_j = I_i + I_j = I_{ij}. \tag{6-13}$$

Социальный доход i равен сумме собственных доходов i и j, или их "семейному" доходу. Кроме того, условие равновесия, задаваемое уравнением (6-7), предполагает, что

$$\frac{\partial U_i}{\partial x_i} \Big/ \frac{\partial U_i}{\partial (R_i = x_j)} = \frac{p_x}{p_R} = 1, \tag{6-14}$$

т.е. для i потребление j и его собственное потребление обладают одинаковой предельной полезностью.

Условия, сформулированные в уравнениях (6-13) и (6-14), отражены на рис. 6.3. Ресурсы могут передаваться от i к j путем перемещения по бюджетной линии из точки "первоначальной наделенност-

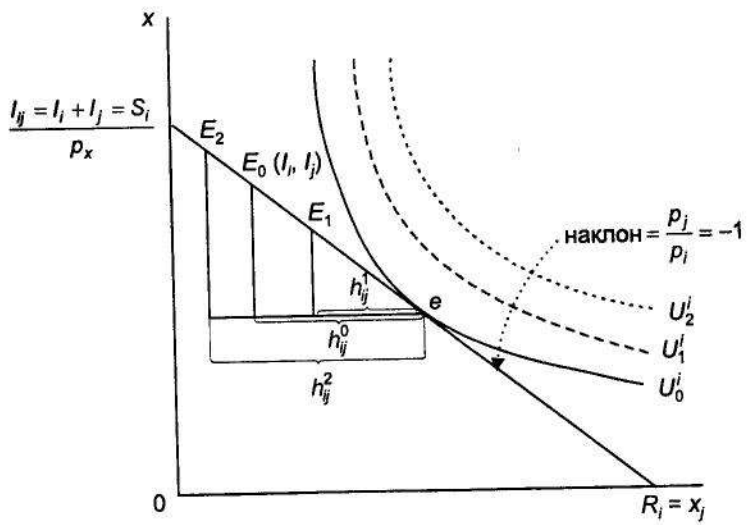


Рис. 6.3

ти" E_0 на юго-восток. Состояние равновесия достигается в точке e, где наклон кривой безразличия i оказывается равен наклону его бюджетной линии (т.е. равен –1). Длина вертикального (или горизонтального) отрезка, соответствующего семейному доходу (или социальному доходу i), дефлирована по цене x.

Отсюда следует важный вывод: перераспределение семейного дохода между i и j не будет оказывать вообще никакого воздействия на их потребление и благосостояние, пока i продолжает передавать ресурсы j. Изменению в распределении при постоянном семейном доходе будет соответствовать перемещение вдоль бюджетной линии, на которой находится точка E_0: переход из E_0 в E_1 является номинально более благоприятным для j, а переход в E_2 — для i. Но поскольку есть только одна точка касания бюджетной линии для i и его кривой безразличия, состояние равновесия будет неизменно достигаться в точке e. Сдвиг в распределении дохода в пользу j, которому соответствует перемещение в точку E_1, просто-напросто приведет к эквивалентному сокращению трансфертов от i к j (с h_{ij}^0 до h_{ij}^1 на рис. 6.3), тогда как перемещение в точку E_2 с потерей дохода для j — к эквивалентному увеличению трансфертов со стороны i (с h_{ij}^0 до h_{ij}^2)[19].

До сих пор речь шла о семье из двух человек, но наш анализ вполне приложим и к семьям большего размера, которые включают дедушек и бабушек, родителей и детей, дядей и теть и других родственников. Если один из членов такой семьи — назовем его "глава" — достаточно сильно заботится обо всех остальных, чтобы передавать им общие ресурсы[20], то перераспределение дохода между ними не будет оказывать воздействия ни на чье потребление, пока глава семьи продолжает поддерживать их всех.

[19] Если полезность i частично зависит и от количества ресурсов, передаваемых j (возможно потому, что от этого частично зависит "престиж" i или "доброе мнение" о нем окружающих), то перераспределение семейного дохода *будет* оказывать воздействие на потребление как i, так и j.

[20] Возможна несколько более слабая посылка, что семья внутренне "полностью взаимосвязана" через серию трансфертов между ее членами. Например, когда A передает ресурсы B, потому что он заботится о B; B передает ресурсы C, потому что он заботится о C; и так далее до M, который передает ресурсы N — последнему члену семьи, а N никому ничего не передает (такая предпосылка использовалась Бэрроу в контексте межпоколенческих взаимодействий [*Barro, 1974*]). Косвенно A (как и всякий другой член семьи, кроме N) будет осуществлять трансферты всем членам семьи, поскольку рост его пожертвований B станет вызывать рост пожертвований и всем остальным.

Забота главы семьи о благосостоянии остальных ее членов обеспечивает всем им (включая самого главу) определенную страховку от бед и невзгод. Если в результате какого-то неблагоприятного события доход одного, k-го члена семьи снизился, скажем, на 50%, то глава увеличит свои трансферты k, до определенной степени компенсируя тем самым падение его дохода. Глава будет "финансировать" эти возросшие трансферты k, сокращая свое собственное потребление и трансферты другим членам семьи. В итоге каждый из них разделит последствия от несчастья с k, уменьшив уровень своего потребления. Если доля k в семейном доходе ничтожно мала, то он будет практически полностью застрахован от личных неприятностей, поскольку даже 50%-е снижение его дохода будет оказывать ничтожно малое воздействие на семейный доход, а, значит, и на уровень потребления каждого члена семьи. Поскольку доля трансфертов каждому отдельному члену отрицательно связана с размером семьи, то большие семьи, состоящие из нескольких поколений, которые преобладают в некоторых обществах, способны обеспечивать самострахование, особенно когда рыночные формы страхования от старости, болезней и т.п. недоступны или обходятся слишком дорого[21]. Заметим, что при добровольной передаче средств такое страхование происходит автоматически, так что нет никакой необходимости в предоставлении диктаторских полномочий по контролю за распределением ресурсов внутри семьи кому-либо из ее членов.

Вывод о малозначимости структуры распределения доходов среди индивидов, связанных трансфертами, помогает также понять, как строится взаимодействие между поколениями[22]. Предположим, что объем ресурсов, имеющихся в распоряжении нынешнего поколения, может меняться вследствие увеличения или уменьшения ресурсов, достающихся будущим поколениям. Так, больший государственный долг или бóльшие выплаты по социальному обеспечению могут финансироваться с помощью более высоких налогов на будущие поколения или, наоборот, бóльшие государственные инвестиции, скажем, в

[21] Взаимосвязь между самострахованием и рыночным страхованием исследуется в [*Ehrlich, Becker, 1972*].

[22] Этот пример взят из более подробного анализа Р. Бэрроу [*Barro, 1974*].

образование, доходы от которых достаются будущим поколениям, могут финансироваться из налогов на нынешнее поколение. Если нынешнее и будущее поколения полностью взаимосвязаны серией межпоколенческих трансфертов, именуемых далее "передачей наследства", то любое такое перераспределение ресурсов между ними скорее всего будет компенсироваться равными по величине, но противоположными по направлению изменениями в передаваемом наследстве. Так, рост государственного долга не увеличит реального объема богатства и потребления для нынешнего поколения и не сократит их объемы для будущего поколения, поскольку рост налогов на будущие поколения будет компенсироваться ростом оставляемых им наследств. Точно так же рост государственных инвестиций в образование будет компенсироваться сокращением частных инвестиций в образование[23].

Бюджетное ограничение главы семьи определяется общим семейным доходом, а не только собственным доходом его одного: уравнение (6-13) для семьи из двух человек можно легко обобщить для семьи с бóльшим числом членов. Поскольку глава максимизирует свою полезность в рамках этого бюджетного ограничения, то все, что повышает семейный доход, повышает и его уровень полезности. Поэтому он будет оценивать последствия различных своих действий для общего семейного дохода и будет жертвовать частью своего собственного дохода, если это будет перекрываться ростом доходов остальных членов семьи. Например, он может решить не переезжать в другой город, если в результате этого доход его супруги или детей снизится больше, чем вырастет его собственный доход. Или другой пример: хотя рано или поздно дети обычно обзаводятся собственными семьями и начинают полностью контролировать свои личные доходы, глава может регулировать и финансировать их инвестиции в образование и другие виды человеческого капитала, чтобы максимизировать приведенную величину реального дохода, который способны принести такие инвестиции[24].

[23] Эмпирические данные дают убедительное подтверждение тому факту, что большая часть инвестиций в высшее образование со стороны властей штатов сводилась на нет сокращением частных инвестиций на эти цели [*Peltzman, 1973*; *McPherson, 1974*].

[24] Мотивы, которыми руководствуются родители, инвестируя в своих детей, обсуждаются в ряде работ. См., например: [*De Tray, 1973*; *Parsons, 1975*].

Говоря иначе, глава автоматически интернализирует "экстернальные" эффекты от своих действий, затрагивающих других членов семьи[25]. Действительно, поскольку глава стремится максимизировать семейный доход, то он полностью интернализирует эти экстерналии не только тогда, когда они сказываются на доходе других членов семьи, но и когда они сказываются на их потреблении (оборотной стороне бюджетного ограничения). Он будет предпринимать действия, впрямую затрагивающие их потребление, только в тех случаях, когда ценность прироста его собственного потребления будет превосходить ценность (для него) сокращения потребления других членов или когда сокращение его собственного потребления будет иметь для него меньшую ценность по сравнению с приростом потребления остальных членов семьи[26].

[25] Из теоремы Коуза следует, что если издержки ведения "переговоров" малы, каждый член семьи может способствовать максимизации ее возможностей, вступая в переговоры с другими ее членами и получая от них побочные платежи. Я показал, что глава семьи (и, как еще будет показано ниже, любой другой ее член) имеет такие же стимулы и фактически он осуществляет или получает "побочные" платежи, не ведя переговоров с остальными членами. Слово "автоматически" используется для того, чтобы отделить данную теорему от теоремы Коуза.

[26] Хотя это является достаточно очевидным следствием его заинтересованности в максимизации возможностей семьи, формальное доказательство может оказаться поучительным. Пусть некоторое действие главы семьи вызвало изменение уровня его полезности на

$$dU_h = mu^h dx_h + \sum_{j=1,\neq h}^{n} mu^j dx_j, \qquad (6\text{-}1')$$

где $mu^j = \partial U_h/\partial x_j$, а dx_j отражает изменение потребления j-го члена семьи. Если глава имеет возможность свободно и неограниченно перераспределять ресурсы между членами семьи, то в состоянии равновесия будет выполняться условие

$$mu^j = \lambda_h p_j \text{ для любого } j, \qquad (6\text{-}2')$$

где λ_h — предельная полезность дохода для главы семьи, а p_j — стоимость x_j. Подставив уравнение (6-2′) в (6-1′), получаем:

$$dU^h = \lambda_h(p_h dx_h + \sum_{j=1,\neq h}^{n} p_j dx_j) = \lambda_h \sum_{j=1}^{n} p_j dx_j. \qquad (6\text{-}3')$$

Так как глава семьи предпринимает действие только при $dU_h > 0$, то из уравнения (6-3′) следует (поскольку $\lambda_h > 0$), что он начнет действовать тогда и только тогда, когда

$$\sum_{j=1}^{n} p_j dx_j > 0, \qquad (6\text{-}4')$$

что и требовалось доказать.

Например, глава семьи будет читать в постели по ночам, только если ценность такого занятия будет превосходить отрицательную ценность (для него) нарушения сна, от которого будет страдать его жена; он станет есть руками, только если ценность такого поведения за столом будет превосходить отрицательную ценность (с его точки зрения) неприятных ощущений, которые это будет вызывать у остальных членов семьи. Выработка приличных манер и других "правил" личного поведения, регулирующих внутрисемейные отношения, хорошо показывает, как очевидные "экстернальные" эффекты могут интернализироваться путем социального взаимодействия между членами семьи.

Заметим также, что от повышения уровня полезности главы семьи выигрывает не только он сам, но и другие ее члены, даже если его действия непосредственно снижают их потребление или усиливают у них неприятные ощущения и дискомфорт. Ведь если его полезность возрастает и если благосостояние других членов имеет для него положительную эластичность по доходу, то он будет увеличивать свои трансферты, направляемые им, даже в большей степени, чем было бы достаточно для компенсации их первоначальных потерь. Если, например, его благосостояние повышается от чтения по ночам, то благосостояние его жены также от этого возрастет, поскольку он станет с превышением компенсировать ей потерю сна[27].

Глава семьи максимизирует функцию полезности, которая зависит от потребления всех членов семьи, в рамках бюджетного ограничения, определяемого семейным доходом и семейным потреблением. Поэтому воздействие изменения в относительных ценах или в общем семейном доходе (как и в его распределении) на потребление семьей различных благ можно вывести из функции полезности одного только главы семьи и бюджетного ограничения, задаваемого характеристиками семьи. Стандартные эффекты замещения и дохода из теории потребительского спроса оказываются здесь вполне применимы.

[27] Напомню, что сначала я исходил из того, что каждый индивид потребляет единственное благо, а сейчас предполагается множественность благ. Переход к случаю с множественностью благ легко осуществим, если полезность главы монотонно зависит от функции потребления различных благ другим членом семьи, которая в свою очередь монотонно связана с функцией полезности этого члена (см. дальнейшие обсуждения в данном разделе).

В этом смысле можно говорить, что семья с таким главой максимизирует "свою" внутренне согласованную транзитивную функцию полезности, зависящую от потребления различных ее членов, в рамках бюджетного ограничения, задаваемого характеристиками семьи. "Семейная" функция полезности идентична функции полезности одного из членов семьи — ее главы, поскольку его забота о благосостоянии остальных членов, если так можно выразиться, интегрирует функции полезности всех ее членов в единую внутренне согласованную "семейную" функцию полезности.

Иными словами, "семейная" функция полезности совпадает с функцией полезности одного из членов семьи не потому, что он обладает диктаторской властью над всеми остальными, а потому что он (или она!) настолько сильно заботится о других членах семьи, что готов добровольно передавать им ресурсы. Каждый член семьи может обладать при этом полной свободой действий: фактически индивид, совершающий трансферты, был бы не в состоянии изменить потребление никого из членов семьи, даже если бы он обладал диктаторской властью! Например, если бы i обладал диктаторской властью, то он смог бы сдвинуть точку равновесия e на рис. 6.3 ближе к вертикальной оси (или еще куда-нибудь), но не стал бы этого делать, потому что его функция полезности частично зависит и от потребления j[28].

[28] Сравнение общепринятого и моего способов выведения "семейной" функции полезности затруднено, так как в явной форме такое выведение делается очень редко. Пожалуй, наиболее явным примером этого может служить хорошо известная работа Самуэльсона о социальных кривых безразличия [*Samuelson, 1956*]. Там он рассматривает проблему связи между индивидуальной и семейной функциями полезности, но его анализ является весьма кратким, а аргументация не всегда ясной. Без каких-либо пояснений он говорит о внутренне согласованной "семейной функции благосостояния", которая объединяет отдельные функции полезности разных членов семьи [*ibid, p. 10*]. Вдобавок он замечает, что предпочтения любого члена семьи «по отношению к его собственным благам обладают специальным свойством, а именно, являются независимыми от потребления других членов. Но поскольку кровь — не водица, предпочтения разных членов семьи оказываются взаимосвязаны тем, что можно назвать "консенсусом", или "функцией социального благосостояния", которая учитывает также "заслуженность", или "этическую ценность" определенного уровня потребления каждого члена семьи». Но каким образом "консенсус" взаимоувязывает предпочтения и не лучше ли "заслуженность" определенных уровней потребления отдельными членами семьи просто включать в предпочтения других ее членов (как это сделано у меня)? Но в другом месте [*ibid, p. 9*] Самуэльсон, похоже, начинает считать, что если семейная функция полезности совпадает с функцией полезности главы, то он должен обладать суверенной властью, которая, как я показал, не является необхо-

До сих пор ничего не было сказано о предпочтениях членов семьи, не являющихся ее главой. Важнейший и в известном смысле неожиданный вывод заключается в том, что если у семьи есть глава, *то другие ее члены также заинтересованы в максимизации семейного дохода и потребления, даже если их благосостояние зависит только от их собственного потребления*. Это "теорема об испорченном ребенке" (the rotten kid theorem; этим названием я обязан семейству Бэрроу). Возьмем эгоистичного члена семьи j, который может предпринять действие, в результате которого его доход снизится на величину b, но при этом доход другого члена k повысится на c. Первоначально благосостояние j снизится на b, поскольку выигрыш k не имеет к нему никакого прямого отношения. Однако, если $c = b$, то тогда глава семьи передаст достаточное количество дополнительных ресурсов от k к j для того, чтобы сохранить благосостояние j (и k) на прежнем уровне, поскольку перераспределение дохода внутри семьи не должно затрагивать потребление отдельных ее членов. Более того, если $c > b$, т.е. если в результате действий j семейный доход вырос и если благосостояние j является для главы семьи лучшим "благом", то последний передаст достаточное количество дополнительных ресурсов j, чтобы улучшить его положение. Как следствие, даже эгоистичный j будет предпринимать лишь такие действия, которые увеличивают доход и потребление семьи независимо от первоначального их воздействия на него самого.

Другими словами, если один из членов семьи достаточно сильно заботится об остальных, чтобы выполнять роль ее главы, то тогда все члены семьи будут руководствоваться теми же мотивами, что и он, максимизируя семейные возможности и полностью интернализируя все внутрисемейные "экстерналии", какими бы эгоистичными (или даже завистливыми) они ни были. Даже эгоистичный ребенок, получая трансферты от своих родителей, будет *автоматически* принимать во внимание последствия своих действий как для братьев и сестер, так и для родителей. Или, в других терминах, достаточно сильная "любовь" одного из членов семьи гарантирует, что все остальные будут действовать так, как если бы они любили других членов семьи так же, как самих себя. Если можно так выразиться, благодаря этому достигается экономия необходимого в семье количества "любви": достаточно сильная "любовь" одного члена семьи "невидимой рукой" направляет других ее членов поступать так, как если бы они тоже любили всех остальных.

Вооруженный этой теоремой, я избавляю себя от необходимости специально останавливаться на предпочтениях членов семьи, не являющихся ее главой. Конечно, у семьи может не быть главы в случае, если все ее члены достаточно эгоистичны, как, впрочем, и в том случае, если все они достаточно альтруистичны. В последнем случае каждый из них будет готов передавать ресурсы другим членам семьи, но никто не захочет принимать такие трансферты. Однако во всех остальных случаях их взаимодействие и взаимозависимость их благосостояния не порождают никаких дополнительных проблем[29].

димой. Чуть позже [*ibid, p. 20*] он замечает: "Если можно предположить, что внутри семьи осуществляется оптимальное перераспределение дохода так, чтобы долларовые расходы каждого члена семьи обладали равной этической ценностью, то для семьи в целом можно построить набор кривых безразличия со стандартными свойствами, связанных с общими объемами ее потребления. Можно сказать, что семья *ведет себя так, как если бы* она максимизировала такую групповую функцию предпочтения" (выделено в оригинале). В рамках моего подхода "оптимальное перераспределение ресурсов" является следствием независимости предпочтений и добровольности трансфертов, а "групповая функция предпочтения" идентична функции предпочтения ее "главы".

[29] Мне часто указывали на то, что взаимодействие в форме

$$U_i = U_i\,[x_i,\, g_i\,(U_j)]$$
$$U_j = U_j\,[x_j,\, g_j\,(U_i)],$$

где x_i и x_j — уровни собственного потребления индивидов i и j, а g_i и g_j — монотонные функции от индексов полезности U_i и U_j, является неустойчивым и не налагает ограничений на значение уровней полезности. Как утверждалось, прирост x_i на единицу непосредственно повышает полезность i, что через g_j повышает полезность j, а это в свою очередь повышает полезность i и т.д., пока U_i и U_j не уйдут в бесконечность. Математически здесь имеет место бесконечная регрессия, поскольку путем подстановки мы получаем:

$$U_i = U_i[x_i,\, g_i\{x_j,\, g_j\{x_i,\, g_i\{x_j,\, g_j\{\ldots\}\}\}\}].$$

Однако в случае принятия необходимых ограничений на степень этих взаимодействий бесконечная регрессия будет иметь конечный эффект и в "редуцированной форме" зависимости U_i и U_j от x_i и x_j будут вполне определенными. Рассмотрим, например, функции U типа Кобба — Дугласа:

$$U_i = x_i^{a_i} U_j^{b_i} \quad \text{и} \quad U_j = x_j^{a_j} U_i^{b_j},$$

где, как предполагается, a_i и a_j больше нуля, а b_i и b_j могут быть как больше, так и меньше нуля. Методом подстановки мы получаем:

$$U_i = x_i^{a_i/(1 - b_i b_j)}\, x_j^{a_j b_i/(1 - b_i b_j)} = x_i^{\alpha_i} x_j^{\beta_i},$$

$$U_i = x_i^{a_i b_j/(1 - b_i b_j)}\, x_j^{a_j/(1 - b_i b_j)} = x_i^{\alpha_j} x_j^{\beta_j},$$

Строя рис. 6.3 и уравнения (6-11)—(6-14) на основе предположения, что каждый индивид потребляет одно-единственное благо, я устранял тем самым различие между передачей другим членами семьи какого-либо конкретного блага и передачей им денег, обладающих всеобщей покупательной силой. Если каждый индивид потребляет множество различных благ, то выводы этого раздела о семейной функции потребления, интернализации внутрисемейных экстерналий и т.д. сохраняют свою силу только в том случае, если глава семьи ограничивается распределением денег. Он будет осуществлять трансферты в этой форме, если его функция полезности зависит от полезности остальных членов семьи, т.е. если она может быть записана в виде:

$$U_h = U_h\,[x_{h1}, \ldots, x_{hm}, g_1\,(x_{21}, \ldots, x_{2m}), \ldots, g_n(x_{n1}, \ldots, x_{nm})], \qquad (6\text{-}15)$$

где x_{ij} — количество блага j, потребляемого индивидом i, а условие

$$dg_i = 0\left(= \sum_{j=1}^{m} \frac{\partial g_i}{\partial x_{ij}}\, dx_{ij} \right)$$

означает, что уровень полезности i-го индивида остается неизменным. Если глава семьи заботится не об уровне полезности других ее членов, а о потреблении ими каких-то конкретных достойных благ, то выводы могут оказаться несколько иными (систематическое обсуждение достойных благ я откладываю до параграфа 6.3.3).

Если родители передают ресурсы своим детям, скажем, в виде дарений на финансирование образования и других форм человеческого капитала или в виде наследств после своей смерти, то прирост дохода родителей на определенное число процентов будет вызывать прирост их вложений в детей на большее число процентов, причем он будет даже выше процентного прироста благосостояния детей (см. обсуждение этого в подразд. 6.2). Другими словами, вложения в детей могут быть очень чувствительны по отношению к изменениям в доходе родителей, хотя благосостояние детей может реагировать на такие изменения намного слабее.

Эмпирические свидетельства, касающиеся наследств, дарений и других трансфертов в пользу детей, являются крайне ограниченными. Создается, однако, общее впечатление, что наследства имеют очень высокую эластичность по доходу. Кроме того, эластичность вложений в образование детей по доходам родителей, по-видимому, больше единицы [*Schultz, 1963, p. 9*], что согласуется с выводами из нашей теории.

Высокая чувствительность вложений в образование детей и другие формы их подготовки и повышения квалификации по отношению к изменениям в доходах родителей отмечалась достаточно часто и интерпретировалась как прискорбное свидетельство низкой мобильности и жесткости "классовой" структуры. Мой анализ предсказывает, что благосостояние детей — показатель их принадлежности к определенному "классу" — должно возрастать в относительном выражении меньше, чем вложения в них родителей и скорее всего даже меньше, чем родительские доходы. Это означает, что несмотря на высокую чувствительность вложений в детей по отношению к доходам родителей, при переходе от поколения к поколению должна наблюдаться сильная тенденция схождения к среднему (regression toward the mean)*, так что ожидаемые доходы и другие показатели экономического положения детей будут оказываться гораздо ближе к средним значениям, чем аналогичные показатели их родителей[30].

где $b_i b_j$ не зависит от монотонных преобразований U_i и U_j. Для существования конечного предела суммы в регрессии необходимо, чтобы $|b_i b_j| < 1$, т.е. чтобы предельная полезность или "антиполезность" взаимодействия была меньше единицы. Заметим, что, хотя это и возможно при $a_i = b_i$ и $a_j = b_j$, т.е. когда собственное потребление и благосостояние другого индивида для обоих являются одинаково "важными", из условия $|b_i b_j| < 1$ следует, что либо $|\alpha_i| > |\beta_i|$, либо $|\beta_j| > |\alpha_j|$, либо то и другое вместе. Иными словами, в такой "редуцированной форме" по крайней мере для одного из участников его собственное потребление должно быть важнее потребления другого участника.

* Коэффициент схождения (регрессии) к среднему показывает, насколько сильнее (слабее) отклоняются заработки детей от среднего уровня заработков, характерного для их поколения, по сравнению с тем, как отклонялись заработки родителей от среднего уровня заработков, характерного для их поколения. — *Прим. ред.*

[30] В одном исследовании показано, что эластичность продолжительности обучения детей по доходу родителей является весьма значительной и равняется +1,2, в то время как эластичность дохода детей по доходу родителей составляет лишь +0,3, т.е. имеет место 70%-е схождение к среднему уровню дохода (неопубликованные расчеты Джейкоба Минцера на основе выборки Эклэнда (Eckland Sample)). Заметим, кстати, что родителям нелегко предотвратить значительное смещение дохода детей к среднему уровню посредством инвестиций в них. Допустим, связь между инвестициями в человеческий капитал детей и доходом родителей имеет вид

$$S_c = a + b \log I_p + u,$$

где b — эластичность реакции родителей, а u представляет остальные факторы, определяющие S_c. Согласно теории инвестиций в человеческий капитал [*Mincer, 1974; Becker, 1975*]

Отметим критически важное обстоятельство: если все родители тратят на своих детей одинаковые суммы, то тогда тенденция схождения к среднему при переходе от поколения к поколению частично будет обусловливаться генетическими факторами и частично — фактором "везения". В результате в условиях взаимозависимости предпочтений родители с более высокими доходами будут стремиться тратить больше на своих детей, чем родители с низкими доходами. Однако эти различия в расходах на детей будут лишь сглаживать, но не устранять полностью тенденцию схождения к среднему. Как следствие, высокая эластичность вложений в детей дает весьма искаженное представление о степени социальной иммобильности или о наследовании "классового" положения. На самом деле вложения в детей будут тем резче реагировать на колебания в доходах родителей, чем сильнее воздействие фундаментальных факторов, определяющих мобильность, поскольку родители будут пытаться его компенсировать. Другими словами, высокая эластичность вложений в детей по доходу может как раз свидетельствовать о *значительной мобильности*![31]

$$\log I_c = \alpha + rS_c + v,$$

где r — норма отдачи человеческого капитала, а v — прочие факторы, определяющие $\log I_c$. Тогда методом подстановки мы получим

$$\log I_c = (\alpha + ra) + rb \log I_p + (ru + v).$$

Даже если бы значение r было не меньше 0,2, а значение b — не меньше 2,0, величина rb составляла бы всего лишь 0,4, т.е. схождение к среднему уровню достигало бы 60%. Если

$$v = c \log I_p + v',$$

где $1 - c$ отражает степень "объективно обусловленного" схождения к среднему, то после подстановки имеем

$$\log I_c = (\alpha + ra) + (rb + c)\log I_p + (ru + tv').$$

Поскольку анализ в тексте предполагает, что величина b положительно связана с $1 - c$ в случае, когда родители пытаются противодействовать "объективно обусловленному" схождению, то фактически наблюдаемое схождение к среднему будет равно

$$1 - \gamma = 1 - (c + rb) = (1 - c) - rb,$$

и оно оказывается слабо связанным с "объективно обусловленным" схождением к среднему $1 - c$ и к тому же уступает ему по величине. Я благодарен Джейкобу Минцеру за обсуждение вопросов, бегло затронутых в этой сноске.

[31] Распространено мнение, что Соединенные Штаты являются более мобильным и "открытым" обществом, чем европейские страны. Однако (достаточно грубое) сравнение профессиональной мобильности сыновей по сравнению с их отцами не выявило заметной разницы между США и рядом стран Западной Европы [*Lipset, Bendix, 1959*]. Поскольку из нашего анализа следует, что расходы родителей на образование и другие виды подготовки детей должны сильнее реагировать на доходы родителей в "открытых" обществах, то возможно, что эта более высокая эластичность расходов родителей в Америке сводится на нет большей "открытостью" американского общества.

6.3.2 Благотворительность

Когда кто-то тратит время и средства на людей или организации, с которыми он не связан, принято говорить, что он занимается "благотворительностью", или "филантропией". Анализ трансфертов внутри семьи показывает, что благотворительная деятельность может мотивироваться желанием повысить общий уровень благосостояния реципиентов[32]. "Благотворительная", на первый взгляд, деятельность может также обусловливаться желанием избежать презрения со стороны окружающих или заслужить общественное одобрение. Однако наш анализ не слишком много потеряет в степени общности, если мы ограничимся только случаями благотворительной деятельности, направленной на улучшение благосостояния других людей[33].

Многие выводы из анализа поведения семьи, представленные в предыдущем разделе, вполне приложимы к синтетической "семье", состоящей из благотворителя i и реципиентов, пользующихся его добротой. Так,

---

[32] Словарь английского языка (The Random House Dictionary of English Language, 1967) определяет благотворительность как "чувство милосердия, особенно к тем, кто нуждается и кто вызывает неприязнь со стороны окружающих".

[33] Функцию полезности склонного к благотворительности индивида, который хочет улучшить благосостояние своих реципиентов, можно записать в виде

$$U_i = U_i\left[x_i, x_j\left(= \frac{I_j + h}{p_j}\right)\right],$$

где h — его благотворительные пожертвования, x_j — благосостояние реципиента и $\partial U_i / \partial I_j = \partial U_i / \partial h > 0$. Это означает, что прирост собственного дохода реципиента на единицу оказывает такое же воздействие на уровень полезности благотворителя, как и увеличение на единицу его пожертвований. Функцию полезности индивида, который делает "благотворительные пожертвования", только чтобы заслужить общественное одобрение, можно записать как

$$U_i = U_i\left(x_i, \frac{I_j}{p_j}, \frac{h}{p_j}\right),$$

и здесь снова выполняется условие $\partial U_i / \partial h > 0$, т.е. прирост пожертвований i усиливает одобрение со стороны окружающих, однако о том, каким окажется знак перед $\partial U_i / \partial I_j$, уже нельзя сказать однозначно. Если, однако, пожертвования и доход реципиента являются более близкими субститутами по отношению друг к другу, чем по отношению к собственному потреблению донора (что вполне вероятно), то эти функции полезности приводят к тем же результатам. Поэтому потери в степени общности анализа будут невелики, если ограничиться рассмотрением благотворительности, мотивированной желанием улучшить благосостояние реципиента.

перераспределение дохода внутри такой семьи не будет сказываться на благосостоянии никого из ее членов, пока *i* продолжает всем им раздавать средства. Ведь он станет просто перераспределять свои пожертвования до тех пор, пока потери всех, кто проиграл в доходах, не будет полностью компенсированы, а у всех, кто выиграл в доходах, этот выигрыш не будет полностью изъят в виде "налога". Более того, все, а не только *i*, будут стремиться максимизировать "семейные" возможности и "семейное" потребление, а не свой собственный доход и свое собственное потребление. К тому же каждый член такой синтетической "семьи" будет хотя бы частично "застрахован" от катастрофических событий, поскольку все остальные члены станут фактически увеличивать свои пожертвования ему, чтобы компенсировать хотя бы часть его потерь. Таким образом, благотворительность выступает как форма самострахования, заменяющая рыночное страхование и трансферты со стороны государства. Вероятно, именно бурный рост государственных трансфертов за последние 100 лет подорвал стимулы к развитию благотворительной деятельности.

Согласно анализу, представленному в подразд. 6.2, при повышении дохода благотворителя объем его пожертвований будет увеличиваться в относительном выражении сильнее, чем уровень благосостояния реципиентов. Действительно, эластичность спроса *i* на благотворительные пожертвования по доходу будет больше (причем, возможно, значительно больше) единицы, пока эластичность его спроса на благосостояние реципиентов (в дальнейшем я буду использовать термин "спрос на благотворительность") остается не намного меньше его средней эластичности по доходу. Имеющиеся свидетельства подтверждают этот вывод из нашей теории. Все оценки эластичности благотворительных пожертвований по доходу, полученные Тауссигом в 1962 г. для различных доходных групп [*Taussig, 1965*], значительно превосходили единицу и лежали в узком диапазоне от минимального значения +1,3 для группы с доходом менее 25 тыс. долл. до максимального +3,1 для группы с доходом 100—200 тыс. долл.[34]

[34] Эти оценки учитывают различия в ставках налога. Заметим, однако, что величина благотворительных пожертвований оценивалась по соответствующей графе налоговых деклараций о вычетах из суммы подоходного налога. Поскольку вычету подлежат только благотворительные пожертвования в пользу (определенных) организаций, но не физических лиц, поскольку многие налогоплательщики, особенно с более низкими доходами, не разбивали свои вычеты по типам расходов и поскольку некоторые налогоплательщики завышали свои вычеты, постольку оценки реакции благотворительных пожертвований, рассчитанные по данным налоговых деклараций, могут недостаточно точно отражать ее действительную величину.

Важное следствие из анализа благотворительной деятельности с точки зрения социального взаимодействия между донором и реципиентами заключается в том, что рост доходов реципиентов будет сокращать объем пожертвований. Поэтому одновременное повышение доходов как доноров, так и реципиентов будет вызывать меньший прирост пожертвований, чем повышение доходов у одних только доноров. Эти выводы были протестированы и подтверждены Р. Шварцем, проанализировавшим динамику совокупных доходов и благотворительных пожертвований в Соединенных Штатах за период с 1929 по 1966 г. и сравнившим полученные результаты с результатами кросс-секционного анализа Тауссига, упомянутыми выше [*Schwartz, 1970*][35].

Стандартная теория потребительского выбора игнорирует социальные взаимодействия и потому рассматривает благотворительные пожертвования просто как "благо", которое наряду с другими благами входит в функцию полезности донора:

$$U_i = U_i(x_i, h), \tag{6-16}$$

где h — средства, которые пожертвовал i, а x_i — остальные потребляемые им блага. Подобный "конвенциональный" подход не предполагает, что повышение доходов i должно вызывать особенно большой относительный прирост его пожертвований или что повышение доходов реципиента должно снижать их объем. Поэтому такой "конвенциональный" подход вынужден вводить изрядное число допущений *ad hoc*, чтобы объяснить наблюдаемые особенности благотворительной деятельности, которые получают простое объяснение в рамках подхода, учитывающего социальные взаимодействия.

Имеющиеся данные позволяют получить хотя и грубые, но тем не менее весьма показательные оценки того, какую долю трансферты реципиентам составляют в социальных доходах жертвователей. Если, следуя Тауссигу, принять эластичность благотворительных по-

[35] Исследование Шварца, так же как и у Тауссига, основывалось на данных о подоходных налогах. В обоих исследованиях оценивалась эластичность пожертвований по цене, где цена определялась как единица за вычетом предельной ставки налога. Шварц обнаружил существенную реакцию по цене (оценки эластичности, как правило, превышали –0,5), что согласуется с выводами из нашей теории социального взаимодействия. В отличие от этого Тауссиг обнаружил лишь слабую реакцию по цене; однако, как показывает Шварц, результаты Тауссига являются смещенными в сторону занижения.

жертвований по собственному доходу равной +2,0, то доля собственных доходов, идущая на эти цели, составит 0,04 [*Schwartz, 1970, p. 1278*]. А если принять эластичность спроса по доходу равной средней эластичности (в действительности оценки Шварца показывают, что она может быть ниже), то тогда, согласно уравнению (6-9), доля благотворительности в социальном доходе составит $(2 - 1)/(1/0{,}04 - 1) \equiv 0{,}04$. Если же принять, что эластичность пожертвований по собственному доходу равна не +2,0, а +3,0, то доля благотворительности в социальном доходе удвоится до 0,08; если к тому же эластичность благотворительных пожертвований по доходу будет равна лишь 4/5 средней эластичности, то тогда эта доля вырастет до 0,11.

6.3.3 Достойные блага и взаимодействие с несколькими участниками

Жертвователи ограничиваются выделением реципиентам денег, если они заботятся об общем уровне их благосостояния или полезности так, как это понимают сами реципиенты. Но если они заботятся о том, чтобы реципиенты потребляли какие-то конкретные "достойные" блага, то тогда они захотят сделать свои пожертвования целевыми или каким-то образом "таргетировать" их. Например, родители могут хотеть, чтобы их траты на детей шли только на образование или жилье; их может заботить только денежный, а не "полный" доход детей; те, кто подает нищим милостыню, могут не хотеть, чтобы она расходовалась затем на спиртные напитки и азартные игры.

Пусть i передает некоторые ресурсы j, которые предназначаются для потребления j каких-то конкретных благ, поскольку функция полезности i зависит не только от того, какие блага потребляет он сам, но и от того, какие блага потребляет j. Если j позволено тратить свой собственный доход так, как ему заблагорассудится, то ситуация при этом изменится мало: он будет просто меньше тратить своих собственных средств на блага, которые были им получены в виде целевого трансферта от i. Очевидно, что сокращение его собственных расходов

будет тем сильнее, чем крупнее трансферт, чем меньше доля его социального дохода, затрачиваемая на эти блага, и чем ниже эластичность спроса на них по доходу. Если, например, расходы на них составляют 20% от его социального дохода и имеют эластичность по доходу, равную 2,0, то тогда он станет сокращать свои собственные расходы на эти блага в пропорции 0,60 долл. на каждый "таргетированный" доллар, полученный им от i[36].

До тех пор пока j продолжает тратить свои собственные средства на достойные блага, целевой трансферт, предназначенный для их приобретения, будет представлять для него такую же ценность, как и эквивалентный по стоимости денежный трансферт (которым он был бы вправе распоряжаться по собственному усмотрению). Поэтому пока j продолжает расходовать свои средства на эти блага, целевые трансферты остаются эквивалентными общим трансфертам, и результаты, полученные для вторых, полностью сохраняют свою силу для первых. Например, перераспределение дохода между i и j не окажет никакого влияния на потребление ни того, ни другого, если оба продолжают расходовать средства на достойные блага или если они стремятся максимизировать совместный доход, а не свои собственные доходы.

Вместе с тем, если j не желает ничего тратить на достойные блага, так как целевые трансферты достаточно велики, то ценность таких трансфертов будет для j меньше, а для i больше, чем ценность общих, "нетаргетированных" трансфертов, эквивалентных по денежной стоимости. Кроме того, некоторые особенности, присущие общим трансфертам, в этом случае уже перестают действовать: например, перераспределение дохода от i к j будет сокращать потребление j достойных благ и увеличивать его потребление других товаров.

Если i понимает, что при увеличении трансфертов j начинает сокращать свои расходы на достойные блага, то склонность i к пожертвованиям будет ослабевать, поскольку реакция j повышает цену достойных благ для i до

[36] Легко показать, что $r_j = 1 - v_m n_m$, где v_m — доля расходов на достойные блага, n_m — эластичность спроса на них по доходу, а r_j — снижение расходов j на каждую единицу увеличения трансфертов со стороны i. Таким образом, если $v_m = 0{,}2$ и $n_m = 2{,}0$, то $r_j = 0{,}6$.

$$p_m^i = p_m \frac{1}{1-r_j} = p_m \frac{1}{v_m n_m}\ ^{37}, \qquad (6\text{-}17)$$

где p_m — рыночная цена достойного блага, а все остальные переменные обозначены так же, как в сноске 36. Точно так же, если j понимает, что i сокращает свои трансферты, когда j увеличивает расходы на достойные блага, то его склонность к расходованию средств на них также будет ослабевать, поскольку реакция i повышает их цену для j. На практике дело может закончиться тем, что j станет потреблять меньше достойных благ, чем в том случае, когда i не проявлял бы о j никакой заботы! О том, что такие ответные реакции не являются гипотетическими и что они не всегда оказываются малозначимыми, убедительно показано в недавнем исследовании Пельцмана, посвященном высшему образованию [*Peltzman, 1973*]. Государство "таргетировало" свои трансферты системе высшего образования, активно субсидируя государственные вузы. При этом частные расходы на высшее образование в 1960—1967 гг., похоже, сокращались на 0,75 долл. на каждый доллар увеличения государственных ассигнований (это минимальная оценка), а в 1959—1960 академическом году это сокращение превысило 1,00 долл. на каждый доллар увеличения государственных ассигнований, так что рост государственных расходов в этом году привел к снижению *общих* расходов на высшее образование.

Как i, так и j хотели бы ограничить ответные реакции друг друга, поскольку они отражают их стремление не до конца "выявлять" свои предпочтения в отношении достойных благ, участвуя в качестве "безбилетника" в их потреблении. Поскольку, как показывает уравнение (6-17), эти реакции повышают цену достойных благ как для i, так и для j, то на деле оба они хотели бы ее снизить. Действительно, как хорошо известно из теории общественных благ (а достойное благо представляет собой особый случай "общественного" блага), эффективные цены для i и j будут ниже рыночных и станут *прибавляться* к

[37] Например, если на каждый доллар, получаемый от i, j начинает тратить на 0,60 долл. меньше, то цена достойного блага для i будет равна $p_m^i = p_m(1/0{,}4) = 2{,}5p_m$, т.е. более чем в два раза превышать рыночную цену.

рыночной цене достойного блага[38]. Эффективных цен можно было бы достичь, если бы, например, между расходами i и j выдерживалась строго определенная пропорция или если бы каждому из них предоставлялась определенная квота на эти расходы.

Я намеренно говорю "можно было бы достичь", поскольку любое соглашение требует "надзора", с тем чтобы гарантировать выполнение взятых на себя обязательств каждым из участников. Такой надзор сравнительно легко осуществим потребителем достойных благ j, поскольку ему, как правило, автоматически становится известно, сколько потратил i, но он оказывается намного более сложным для i, поскольку тому автоматически не становится известно, сколько потратил j[39]. Родители могут отслеживать соответствие между своими денежными вложениями в детей и затратами времени и сил на учебу с их стороны, используя в качестве измерителя показатели успеваемости[40]. Они могут также передавать основную часть своих совокупных трансфертов детям в виде наследства после смерти, с тем чтобы привить им привычку к "разумному" расходованию средств по крайней мере при жизни самих родителей[41]. Это также может объяснять, почему повышение налога на наследства сопровождается относительно слабым, на первый взгляд, эффектом замещения в пользу дарений детям [*Shoup, 1966*; *Adams, 1974*].

Проблемы "недовыявленных" предпочтений, "безбилетного" поведения, координации действий и "надзора" за исполнением соглашений обсуждались на примере достойных благ. Но эти проблемы присущи любым взаимодействиям с несколькими участниками, т.е. любым ситуациям, когда на двух и более индивидов воздействует по-

[38] Доказательство этой хорошо известной формулы суммирования цен можно найти у Самуэльсона [*Samuelson, 1954*].

[39] Сложность надзора за потреблением "достойных" благ забавно показывается в недавно выпущенном мультфильме "Волшебник из страны Ид". Встречаются два алкоголика и один спрашивает другого: "Нет ли у тебя лишнего доллара на бутылку вина?" На что тот ему отвечает: "А как я узнаю, что ты вместо этого не купишь еды?"

[40] За этот пример я благодарен Лайзе Лэндес.

[41] Этот вывод о мотивах накопления больших наследств является частным случаем более общих результатов, полученных в другой работе [см. *Becker, Stigler, 1974*], согласно которым относительно высокие пенсии ослабляют стимулы для работников действовать против интересов работодателей (наследства выполняют ту же функцию, что и пенсии).

требление или поведение одного и того же человека. Аналитические проблемы, возникающие при множественных личностных взаимодействиях, оказываются такими же, как и при исследовании других "общественных" благ: является ли государственное вмешательство желательным (скажем, следует ли при определении налоговых обязательств вычитать из частных доходов расходы на благотворительность, с тем чтобы понизить частную цену таких пожертвований) и к какому из возможных состояний окажется ближе равновесие без государственного вмешательства — к максимизации совместного благосостояния, к равновесию по Нэшу для некооперативных игр или к чему-то совсем иному? Поскольку размеры статьи ограничены, я воздержусь от дальнейшего обсуждения возникающих здесь вопросов.

6.3.4 Зависть и ненависть

Вполне вероятно, что ненавидящий и завистливый индивид будет чувствовать себя лучше, если кому-то другому станет в тех или иных отношениях хуже. Он может "вредить" самому себе (т.е. расходовать свои собственные ресурсы) с целью нанесения вреда окружающим: как показано на рис. 6.2, он может пожертвовать k_0 единицами своего собственного потребления, чтобы отнять у других h_0 единиц. Условия "обмена" между ущербом, наносимым им самому себе, и ущербом для окружающих, который на рис. 6.2 отражает кривая E_0S_0', частично зависят от его навыков "хищнического" поведения и частично — от государственных и частных расходов по предотвращению уголовных преступлений, клеветы, злонамеренных действий, нарушений прав владения и других форм "хищнического" поведения. Поскольку рост подобных расходов станет повышать для него издержки, связанные с нанесением вреда окружающим, это будет подтачивать стимулы к такому поведению. Имеющиеся ограниченные данные о расходах, направляемых на предотвращение "хищнического" поведения, подтверждают этот вывод. Преступления против личности могут рассматриваться как частный случай такого поведения, поскольку целью большинства насильственных действий и убийств является, по-видимому, нанесение вреда их

жертвам[42]. Частота совершения актов насилия и убийств (а также преступлений против собственности), похоже, отрицательно связана с вероятностью поимки, наказания и другими показателями, отражающими издержки совершения таких преступлений [*Ehrlich, 1973*].

Анализ в подразд. 6.2 предполагает, что рост собственного дохода будет подталкивать к сокращению расходов на "хищническое" поведение. Вместе с тем рост дохода от социального окружения[43] будет с необходимостью увеличивать их, если только потребляемое собственное благо не принадлежит к разряду худших. Поэтому при одинаковых процентных приростах дохода от социального окружения и собственного дохода эти расходы будут сокращаться в меньшей степени, чем при повышении одного только собственного дохода, и могут даже возрастать.

И в этом случае теоретические выводы можно проверить, обратившись к данным о преступлениях против личности. Поскольку насильственные действия и убийства чаще совершаются лицами с низким уровнем дохода[44], то рост их собственных доходов, по-видимому, должен сокращать число преступлений против личности, когда он происходит только у этих лиц, снижая общее неравенство в распределении собственных доходов в данный момент времени (как это предполагалось при анализе благотворительной деятельности в параграфе 6.3.2). Но как предсказывает теория, рост собственных доходов, сопровождаемый улучшением социальной среды (в форме повышения доходов окружающих), не должен оказывать серьезного отрицательного воздействия на уровень таких преступлений. Действительно, в течение последних 40 лет частота актов насилия и убийств не снизилась, несмотря на внушительный рост совокупных доходов, а в высокодоходных штатах она сегодня не ниже, чем в остальных штатах[45].

---

[42] В то же время за большей частью случаев воровства, краж, грабежей стоит, по-видимому, желание получить материальную выгоду.

[43] То есть той части социального окружения, которая стимулирует "хищнические" расходы.

[44] У тех, кто совершает преступления против личности и против собственности, намного выше вероятность проживания в штатах с низкими доходами [*Crime and Its Impact, 1967, tab. 9*].

[45] В период с 1933 по 1965 г. уровень нападений в США существенно вырос, а уровень убийств остался практически неизменным [*The Challenge of Crime in a Free Society, 1967, figs. 3, 4*]. Уровень преступлений против личности в штатах с высоким уровнем дохода оказывается не ниже даже тогда, когда контролируются различия в вероятности поимки, осуждения и других переменных [*Ehrlich, 1973, tab. 2.5*]. Заметим, что в исследовании Эрлиха, в отличие от данных Комиссии по преступлениям, при оценке эффекта дохода "цена" преступления принималась неизменной (так же, как при оценке эффекта цены, неизменным принимался уровень дохода).

В течение многих лет даже проницательные исследователи общества радикально расходились в своих оценках роли зависти и ненависти. Например, двести лет назад Адам Смит, признавая важность этих "страстей", не рассматривал их специально, объясняя свое решение так: "Ненависть, злоба или месть являются чувствами, побуждающими одного человека наносить вред только личности или репутации другого. *Но большая часть людей не очень часто подпадает под влияние этих чувств*; даже очень плохие люди поддаются им только по временам. Далее, так как удовлетворение этих чувств, как бы оно ни было приятно некоторым характерам, не сопровождается реальными или постоянными выгодами, то большая часть людей удерживается от этого соображениями благоразумия. Люди могут, живя вместе в одном обществе, пользоваться некоторой умеренной степенью безопасности, хотя бы не было судебного учреждения, *защищающего их от посягательств, вызываемых этими чувствами*" [*Смит, 1962, с. 512*; курсив мой. — *Г.Б.*][46]. Однако много позднее Торстейн Веблен писал, что эти мотивы составляют саму суть жизни и господствуют над всеми остальными: «Жажду богатства в силу ее природы почти невозможно утолить в каждом отдельном случае, а об удовлетворении общего стремления к богатству большинства, очевидно, не может быть и речи. Как бы всеохватывающе, поровну или "справедливо" ни распределялся общий прирост общественного благосостояния, он нисколько не приблизит насыщение той потребности, почвой для которой является стремление каждого превзойти всякого другого в накоплении материальных ценностей» [*Веблен, 1984, с. 80*][47].

В принципе о важности зависти и ненависти можно судить по величине вклада социального окружения в социальный доход из уравнения (6-9); в самом общем виде это было сделано в параграфе 6.2.2 на примере благотворительной деятельности. К сожалению, у нас нет необходимых

[46] Чуть позже к такому же выводу пришел Иеремия Бентам: "Удовольствие, испытываемое одним человеком при созерцании страданий, испытываемых другим человеком, вовсе не так сильно, как само причиняемое страдание" [*Bentham, 1952*].

[47] Точно так же в настоящее время социологи доказывают, что зависть выступает мощным стимулом как в первобытных, так и в развитых обществах, как в капиталистических, так и в коммунистических странах, а также важным детерминантом экономического прогресса и политики государства [*Schoeck, 1966*].

данных ни об эластичности спроса на "хищническое" поведение, ни о доле личного дохода, затрачиваемой на него, которые позволяли бы хоть приблизительно оценить относительный вклад зависти и ненависти.

И все же нелишне будет выделить несколько противоположных точек зрения на значимость этих чувств. Например, мнение Веблена, что благосостояние обычного человека в первую очередь зависит от его относительного дохода, предполагает, что его социальный доход практически равен нулю: ведь положительный собственный доход будет полностью сводиться на нет отрицательным доходом от социального окружения, вызывающего зависть[48]. Тогда и только тогда при неизменных ценах прирост дохода от социального окружения, равный в относительном выражении приросту собственного дохода, не будет сказываться на социальном доходе и уровне благосостояния. Получается, что в вебленовском мире одинаковый процентный прирост всех видов доходов не будет улучшать ничьего благосостояния[49].

Если же социальный доход является отрицательным, если доход от окружения, вызывающего зависть, оказывается важнее собственного дохода, то тогда прирост дохода от социального окружения, равный в относительном выражении приросту собственного дохода, будет сокращать социальный доход и уровень благосостояния. Получается, что в экстремальном вебленовском мире общий рост доходов будет фактически ухудшать благосостояние[50]!

[48] В данном случае "собственный доход" включает ценность всех прочих характеристик социального окружения.

[49] Если

$$U_i = U_i(I_i / \bar{I}),$$

где $\bar{I}$ — средний уровень дохода в данном обществе, то

$$S_i = I_i - p_r \bar{I},$$

где S_i — социальный доход i, а p_r — цена $\bar{I}$ в единицах I_i. Если для i не характерно "хищническое" поведение, то p_r будет просто равно наклону его кривой безразличия:

$$Наклон = dI_i / d\bar{I} = I_i / \bar{I} = p_r.$$

Как следствие,

$$S_i = I_i - (I_i / \bar{I})\bar{I} = 0.$$

[50] Если роль зависти столь велика, то экономический прогресс оказывается нежелательным, поскольку он ухудшает благосостояние. См. у Шока анализ явления, которое он называет "барьер зависти в развивающихся странах" [*Schoeck, 1966*].

В то же время мнение Смита, что зависть не имеет особого значения при определении уровня благосостояния, предполагает, что социальный доход положителен: окружение, вызывающее зависть, не так важно, как собственный доход. В этом случае процентный прирост собственного дохода, равный в процентном выражении приросту дохода от социального окружения, должен повышать социальный доход и уровень благосостояния. А это значит, что вебленовский "общий прирост общественного благосостояния" будет способствовать улучшению благосостояния обычного человека.

6.4 Заключение

В данном исследовании используется элементарный аппарат экономической теории для анализа взаимодействия между поведением одних индивидов и различными характеристиками других. Хотя такое взаимодействие находится в центре современной социологической и антропологической литературы и было краеугольным камнем при анализе человеческого поведения для ряда выдающихся экономистов XIX столетия, в современной экономической теории ему чаще всего не уделяется должного внимания.

Центральным понятием предложенного анализа является понятие "социальный доход" — сумма собственного дохода индивида (его заработков и т.п.) и денежного эквивалента той ценности, которую представляют для него значимые характеристики других индивидов, — то, что я называю доходом от социального окружения человека. Оптимальный объем расходов, осуществляемых из его собственного дохода с целью изменения этих характеристик, задается стандартными предельными условиями. Понятие социального дохода позволяет анализировать, как на величину этих расходов воздействуют изменения в доходах из различных источников и в ценах на различные блага, включая "цену" социального окружения. Возможно, самый важный вывод за-

ключается в том, что изменение только собственного дохода вызывает относительно сильные изменения в этих расходах. Другими словами, эластичность спроса на эти расходы по собственному доходу, как правило, оказывается большой, во всяком случае большей, чем аналогичный показатель при одновременном равном процентном изменении как собственного дохода, так и дохода от социального окружения.

Основное внимание уделено взаимодействию между членами одной семьи. Глава семьи определяется не по признакам пола или возраста, а как ее член (если таковой существует), который направляет денежные трансферты остальным членам, заботясь об их благосостоянии. Семья, где есть глава, является организацией с тесными внутренними связями и обладает целым рядом специфических свойств.

Перераспределение дохода между членами семьи не оказывает никакого воздействия ни на потребление, ни на благосостояние никого из них, поскольку оно вызывает только взаимопогашающиеся изменения в трансфертах, получаемых от главы семьи. В итоге каждый ее член оказывается по крайней мере частично застрахован от бедствий, которые могут с ним произойти.

Не только глава, но и остальные члены семьи, даже если они на самом деле эгоистичны, действуют так, "как если бы" они "любили" всех остальных, в том смысле, что они стремятся максимизировать не только свой собственный, но и общий семейный доход. Если можно так выразиться, наличие главы позволяет экономить на количестве подлинной любви, необходимой в семье.

Семья ведет себя так, "как если бы" она максимизировала внутренне согласованную транзитивную функцию полезности в рамках бюджетного ограничения, задаваемого только характеристиками семьи. Эта функция полезности совпадает с функцией полезности главы семьи не потому, что он обладает диктаторской властью, а потому, что его забота о благосостоянии остальных членов интегрирует их функции полезности в одну согласованную "семейную" функцию.

Трансферты, передаваемые родителями детям, скажем, в форме образования, дарений, наследства, отрицательно связаны с соотношением между уровнем дохода детей и уровнем дохода родителей без учета трансфертов. Поэтому относительный доход детей *с учетом* трансфертов может быть не связан или даже связан отрицательно с

размером таких трансфертов. Следовательно, невозможно утверждать ничего определенного о сохранении экономической или социальной структуры неизменной из поколения в поколение просто исходя из соотношения между положением родителей и величиной передаваемых ими трансфертов.

Более кратко я коснулся благотворительной деятельности и зависти, уделив особое внимание воздействию изменений доходов из различных источников на размер пожертвований и на расходы с целью ослабления чувства зависти. Так, было показано, что теория социальных взаимодействий способна объяснить, почему эластичность спроса на пожертвования, оцениваемая исходя из различий в индивидуальных доходах на определенный момент времени, оказывается намного выше, чем эластичность, оцениваемая исходя из изменений совокупных доходов во времени. Стандартная теория потребительского выбора сделать это не в состоянии.

С методологической точки зрения цель данной работы заключалась в том, чтобы показать, как понятия, считающиеся важными в социологической и антропологической литературе, можно с успехом применять, поместив их в аналитическую рамку экономической теории. Возможно, пренебрежение проблемой социальных взаимодействий со стороны экономистов объясняется не столько аналитическими трудностями и не их сосредоточенностью на других более важных явлениях, сколько чрезмерным вниманием, уделяемым усовершенствованию формального аппарата на протяжении последних семидесяти лет. В результате даже такое понятие, как "социальное взаимодействие", важность которого признавалась более ранними экономистами, выпало из их поля зрения.

7

НЕСКОЛЬКО ЗАМЕЧАНИЙ О РЕСТОРАННЫХ ЦЕНАХ И ДРУГИЕ ПРИМЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ НА ЦЕНЫ

Первая публикация
Becker G.S. A Note on Restaurant Pricing and Other Examples of Social Influences on Price // Journal of Political Economy. 1991. Vol. 99. N 5. P. 1109—1116

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия "University of Chicago Press"

Популярный рыбный ресторан в Пало-Альто (Калифорния) не принимает предварительных заказов на столик, и каждый вечер в нем выстраиваются длинные очереди посетителей, ожидающих, когда освободится место. Почти напротив него, на противоположной стороне улицы, находится другой рыбный ресторан с аналогичным набором блюд, чуть более высокими ценами и примерно таким же качеством обслуживания. И тем не менее большую часть времени много столиков в этом ресторане пустует.

Почему же популярный ресторан не повышает цены, что уменьшило бы очереди и увеличило бы прибыль? Несколько десятилетий назад я предложил своим студентам в Колумбийском университете порассуждать на тему, почему пользующиеся успехом бродвейские театры не повышают цены на билеты, а если повышают, то незначительно; вместо этого они проводят политику рационирования и создают дефицит мест, в частности — откладывая показ спектаклей. Тогда я не по-

лучил удовлетворительного ответа на свой вопрос и вместе со многими другими продолжал удивляться такой ценовой политике. Аналогичный феномен наблюдается и при установлении цен на пользующиеся популярностью спортивные мероприятия, такие, как ежегодный чемпионат США по бейсболу (World Series) и суперкубки (Super Bowls), а также при установлении цен на книги-бестселлеры. В настоящих заметках предлагается возможное решение этой головоломки, основанное на предположении о социальном взаимодействии индивидов.

Интересующую нас загадку легко продемонстрировать графически, с помощью функций спроса и предложения. На рис. 7.1 S — это количество столиков в ресторане, мест в театре и т.д., а d_1 — это обычная кривая спроса, имеющая отрицательный наклон. При цене p_0 должно быть прорационировано S единиц при избыточном спросе, равном $D_0 - S$. Очевидно, что при повышении цены до p_e прибыль возрастет, поскольку, как и раньше, S единиц будет продано, но уже по более высокой цене. Цена, при которой достигается максимизация прибыли, будет еще более высокой, если спрос d_1 неэластичен в точке p_e.

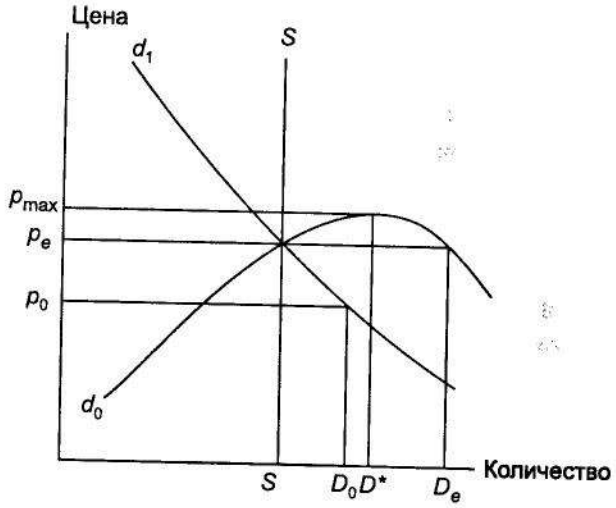


Рис. 7.1

Было предложено много объяснений для таких, казалось бы, не максимизирующих прибыль цен, как p_0. Это объяснялось, например, уклонением от налогов: спекулянты, продающие билеты по более высо-

кой, чем p_0, цене, делятся своей прибылью с собственниками или служащими театра или спорткомплекса, а те в свою очередь укрывают этот дополнительный доход от налогообложения. Подобным же образом можно рассуждать и о метрдотелях, предоставляющих лучшие места только тем посетителям, которые готовы за это платить дополнительно "под столом". Однако неясно, почему такие способы уклонения от налогов или конфликты "принципал-агент" должны быть более характерны для пользующихся популярностью ресторанов или театров, чем, например, для фирм, продающих сталь или апельсины. Более того, похоже, неценовое рационирование существовало на Бродвее задолго до того, как вопросы налогообложения приобрели такую значимость, какую они имеют сегодня.

Повышение цены может оказывать дестимулирующее воздействие на спрос, если потребители считают его несправедливым [*Kahneman, Knetsch, Thaler, 1986*]. В некоторых случаях такое объяснение помогает понять, почему не происходит повышение цен, позволяющее извлечь выгоду из временной нехватки предложения, однако оно выглядит неубедительным для тех случаев, когда рационирование носит постоянный характер. Серия постепенных повышений цены могла бы элиминировать разрыв между спросом и предложением (см. рис.7.1), не вызывая при этом серьезного недовольства потребителей по поводу несправедливого их установления.

Здесь я предлагаю другое объяснение, исходящее из предположения, что индивидуальный потребительский спрос на некоторые блага зависит от спроса других потребителей на эти блага. Такой подход основан на признании того факта, что обед в ресторане, посещение спортивного соревнования, театра, концерта или разговор о книгах — все это социальные виды деятельности, для которых характерно совместное, отчасти публичное потребление продукта или услуги.

Предположим, что удовольствие от блага тем больше, чем большее число людей хотело бы его потребить, возможно, потому, что человек не хотел бы отстать от последних веяний моды или потому, что уверенность в качестве пищи, книги или спектакля тем сильнее, чем популярнее ресторан, книга или театр. Такое отношение соответствует принципу Граучо Маркса*, что он ни за что не стал бы членом клуба, который согласился бы его принять.

* Граучо Маркс (1890—1977) — американский комический актер и телеведущий, участник знаменитого комедийного трио братьев Маркс. — *Прим. ред.*

С формальной точки зрения, мое предположение состоит в том, что спрос индивида на благо положительно зависит от уровня совокупного спроса на это благо:

$$D = \sum d^i(p, D) = F(p, D),\ F_p < 0,\ F_d > 0, \qquad (7\text{-}1)$$

где $d^i(p, D)$ — это спрос i-го потребителя, а D — это рыночный спрос. Для каждого значения D равновесная цена определяется из решения уравнения $D = F(p, D)$. Поскольку $F_p < 0$, то для каждого возможного уровня спроса существует единственная цена, определяемая обратной функцией спроса, $p = G(D)$. Следует отметить, что существует определенное формальное сходство между эффектом социального взаимодействия и выгодой от стандартизации [см., например: *Farell, Saloner, 1988*].

Социальное взаимодействие предполагает, что производная $\partial G/\partial D$ может не иметь отрицательного знака. А условие $F_d > 0$, как хорошо известно, может вести к установлению положительной зависимости между ценой и совокупным спросом. Дифференцируя уравнение (7-1), получаем

$$\frac{dp}{dD} = G_d = \frac{1 - F_d}{F_p}. \qquad (7\text{-}2)$$

Если социальное взаимодействие достаточно сильно, т.е. если $F_d > 1$, то увеличение совокупного спроса должно вести к повышению цены спроса. Если $F_d > 1$ при $D < D^*$, $F_d = 1$ при $D = D^*$ и $F_d < 1$ при $D > D^*$, то цена спроса возрастает при увеличении D для $D < D^*$, достигает своего пика при $D = D^*$, а затем падает для всех D, превышающих D^* (см. d_0 на рис. 7.1).

Поскольку d_0 возрастает при равновесной цене p_e, это очевидно ведет к возрастанию цены до уровня, превышающего p_e: объем продаж не становится меньше, но каждая проданная единица приносит больше. Максимизация прибыли достигается при цене p_{max}, которая представляет собой пиковую цену спроса. Положительный наклон кривой спроса вблизи S позволяет понять, почему популярные рестораны остаются таковыми, несмотря на "высокие" цены. Очевидно, что при цене p_{max} необходимо рационировать спрос, поскольку спрос D^* превосходит предложение S. Для простоты предположим, что метод, используемый для рационирования спроса, не требует издержек (например, это может быть чисто лотерейная система), так что денежная цена соответствует полным издержкам для потребителей.

Поскольку фирма, устанавливающая цену p_{max}, имеет устойчивый разрыв между спросом и предложением (измеряемый разностью между D^* и S), то не должна ли она повышать цену и дальше, тем самым сокращая этот разрыв и все больше увеличивая прибыль? Ответ на этот вопрос легко получить, если обратиться к рис. 7.1. Функция спроса перестает быть непрерывной при цене p_{max}: для любой цены, превышающей p_{max} пусть даже ненамного, спрос оказывается равным нулю. Причина такого нарушения непрерывности очевидна. Если бы спрос упал незначительно (скажем, до некоего D_1) при цене $p = p_{max} + \varepsilon$, то тогда для D_1 имела бы место множественность цен спроса: p_1 и $p_{max} + \varepsilon$. Но мы знаем, что D_1, как и всем остальным значениям D, соответствует единственная цена. Следовательно, при $\varepsilon > 0$ спрос должен падать до нуля, вне зависимости от того, насколько мала величина ε.

Конечно, функции спроса типа d_0, сначала возрастающие, а затем убывающие, — это не единственно возможный исход положительного воздействия рыночного спроса на количество блага, запрашиваемого каждым отдельным потребителем. Результатом такого воздействия могла бы стать кривая спроса, имеющая отрицательный наклон (если F_d всегда меньше 1, как d_1 на рис. 7.1), или представленная на рис. 7.2 кривая спроса d, которая первоначально имеет отрицательный наклон, затем — положительный для некоторых D, а затем опять отрицательный. На рис. 7.2 фирма хотела бы назначить цену p^* и продавать S единиц при спросе D_g^* и при достаточно внушительном разрыве между предложением и спросом. Это равновесие аналогично равновесию при цене p_{max} на рис. 7.1.

Однако, если фирма выбирает цену p^*, то при ней спрос может оказаться равен D_b^*, а не D_g^*, поскольку при цене p^* функция спроса принимает два значения. К тому же равновесие при спросе D_b^* не является привлекательным, поскольку велики избыточные производственные мощности ($S - D_b^*$). Если фирма вынуждена находиться в "плохом" (inferior) равновесии, то она предпочтет цену p_e цене p^*, поскольку при $p = p_e < p^*$ и $D = D_e < S$ предельный доход равен нулю.

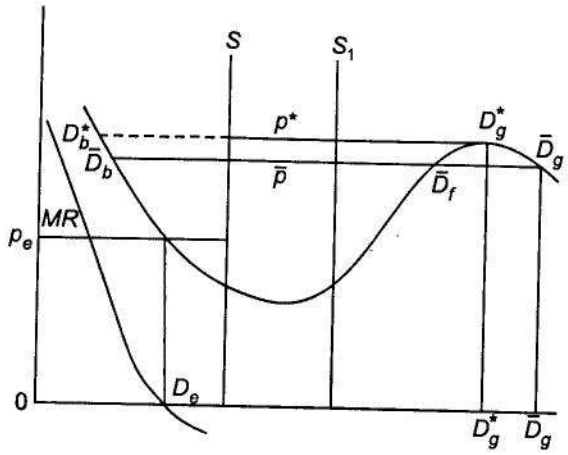


Рис. 7.2

Таким образом, существует два различных локальных равновесия, максимизирующих прибыль: одно при избыточных мощностях и низкой цене ($S - D_e$, p_e), и другое при избыточном спросе и высокой цене ($D_g^* - S$, p^*). Разница между этими равновесиями соответствует разнице между борющимися за выживание ресторанами (или театрами) с пустующими столиками (или местами) и их крайне успешными конкурентами из категории популярных, которые уводят потенциальных потребителей.

Очевидно, что производители предпочитают равновесие с избыточным спросом, но как его достичь? Поскольку каждый потребитель предъявляет тем больший спрос на благо, чем большую популярность оно имеет среди других потребителей, то производители могут попытаться скоординировать действия потребителей так, чтобы побудить их к совместному увеличению спроса.

Реклама и паблисити могут помочь в этом, поскольку воздействие потребителей друг на друга имеет мультипликативный эффект. Реклама, повышающая спрос одних потребителей, косвенно повышает также и спрос других потребителей, так как увеличение потребления со стороны тех, кто восприимчив к рекламе, стимулирует спрос со стороны всех остальных. Это объясняет, например, как происходит продвижение на рынок новых книг.

Существование двух различных равновесий при $D = D_e$ и $D = D_g^*$ представляет собой формальное признание того хорошо известного факта, который упоминался в самом начале: один ресторан может быть намного более успешным, чем другой, даже при том, что они предлагают примерно одинаковый набор блюд и других услуг. Хорошей иллюстрацией также служит издательский бизнес: новая книга может пользоваться успехом, а может и провалиться. Так, например, "Краткая история времени" Стивена Хокинга в течение более 100 недель возглавляла список бестселлеров, публикуемый "Нью-Йорк Таймс". Было продано более 1,1 млн. экземпляров этой книги в переплете. Тем не менее я сомневаюсь, что хотя бы один процент купивших эту книгу смог ее понять. Ее главная ценность для покупателей состояла в том, чтобы с гордостью упомянуть о ней в разговоре за чашечкой кофе или на вечеринке.

Вообще продажа книг отличается некоторой неустойчивостью. Так, коэффициент вариации совокупных продаж книг в переплете, выпущенных в 1987—1988 гг. одними и теми же издательствами, по состоянию на август 1989 г. превышал 129% для художественных и 177% для нехудожественных изданий соответственно (данные предоставлены Ю. Кэнделом). Успех или провал при продаже книг — в равной мере это относится к ресторанам, театральным постановкам и т.д. — часто зависит от случайных факторов, помогающих продавать снежки, когда они в моде, или воду, оставшуюся от них, когда они выходят из моды.

Рис. 7.2 помогает объяснить одну особенность ценообразования на книги: цена книг в переплете практически никогда не возрастает в случае их успеха и не снижается сколько-нибудь значительно в случае их провала (до тех пор, пока не начинается распродажа остатков тиража) [см. анализ, проведенный Кэнделом в: *Kandel, 1990*]. Причина состоит в том, что p^* представляет собой более или менее оптимальную цену вне зависимости от того, проваливается книга или нет, при условии, что спрос достаточно неэластичен по цене при $p < p^*$ (так что p_e оказывается близка к p^*). Издатели устанавливают цену, равную p^*, и надеются на успех книги, но при этом они осознают, что все может закончиться массой непроданных экземпляров ($S - D_b^*$), которые затем придется распродавать по низкой цене или отправлять в макулатуру.

Наш анализ также позволяет объяснить "ветренность" потребителей, из-за которой рестораны то становятся популярными, то перестают ими быть. Хотя равновесие (p_e, D_e) является локально устойчивым, равновесие (p^*, D_g^*) неустойчиво к шокам, снижающим спрос, и ни то, ни другое не устойчиво по отношению к сильным изменениям. Если потребители в равновесии (p^*, D_g^*) потеряют уверенность в том, что и другие по-прежнему желают это благо, то спрос упадет до D_b^*.

С помощью данной модели можно объяснить и другой часто отмечаемый феномен: гораздо легче перейти из категории "популярный" в категорию "непопулярный", чем наоборот. Поскольку равновесие (p_e, D_e) локально устойчиво в *обоих* направлениях, то только значительный позитивный шок на стороне спроса может переместить это "непопулярное" равновесие в равновесие с большей прибылью в точке (p^*, D_g^*).

Частичная неустойчивость прибыльного равновесия (p^*, D_g^*) может также объяснить "загадочное" поведение предложения. Если цена не повышается, когда спрос превышает предложение, то почему выпуск не увеличивается настолько, чтобы ликвидировать зазор между ними? Так происходит, например, с бестселлерами, когда неожиданно высокий спрос покрывается дополнительными тиражами. Иногда рестораны, сталкиваясь с избытком спроса, также увеличивают количество столиков, но чаще всего этого не происходит. Одно из возможных объяснений заключается в том, что ресторанам известна "ветренность" потребителей, а расширяющийся бизнес очень хрупок. Издержки увеличения производственных мощностей с уровня S, скажем, до уровня S_1 могут привести к банкротству ресторана, если при цене p^* произойдет неожиданное снижение спроса с D_g^* до D_b^*. Поэтому рестораны воздерживаются от расширения мощностей.

Другое возможное объяснение отказа от расширения предложения сводится к тому, что совокупный спрос зависит не только от цены, но также и от величины разрыва между спросом и предложением:

$$D = \sum d^i\left(p,\ D,\ \frac{D}{S}\right) = F\left(P,\ D,\ \frac{D}{S}\right),\ \frac{\partial F}{\partial d/s} > 0. \qquad (7\text{-}3)$$

Большее предложение может не окупаться, потому что оно сокращает разрыв и, следовательно, снижает оптимальный уровень цены, доступный производителю.

Это и объясняет, почему потребители, с трудом попадающие в популярный ресторан в Пало-Альто, упоминавшийся в начале этих заметок, не переключаются на соседний непопулярный ресторан. Когда я предлагаю сделать это моей жене, она обычно отвечает, что предпочитает удобство и комфорт популярного ресторана. Однако основное различие в "удобстве" состоит в том, что один ресторан заполнен народом и в нем всегда очереди, тогда как другой почти пуст и вас немедленно проведут к столику!

Разрыв между тем, на что предъявляется спрос, и тем, что фактически предлагается, влияет на спрос, когда конкуренция за блага, которые доступны не всем, кто хотел бы их получить (как это бывает в закрытых клубах), или общение в очередях сами по себе оказываются источниками полезности для потребителей. Конечно, включение разрыва между спросом и предложением в функцию спроса для объяснения того, почему не происходит увеличение предложения, представляет собой введение *ad hoc* некоего специального "блага" с целью решения задачи. Поэтому я не хотел бы преувеличивать значение этого разрыва между спросом и предложением, хотя я уверен, что иногда он действительно важен.

В своем ценном комментарии Тед Бергстром обратил внимание на неустойчивость равновесия (p^*, D_g^*) слева и предложил несколько иной подход к решению проблемы. Согласно его предположению, типичные потребители предпочитают больший совокупный спрос только до некоего уровня, соответствующего определенной степени заполнения мощностей, а когда совокупный спрос превышает этот уровень, они начинают считать, что ресторан, театр и т.д. "слишком уж переполнены". Он показал, что это может вести к локально *устойчивому* равновесию, обеспечивающему максимизацию прибыли при более высокой цене, где спрос оказывается равным производственным мощностям. Предложение Бергстрома ценно для решения некоторых задач, но модель, представленная мною, кажется более адекватной для анализа таких феноменов, как бестселлеры, устойчи-

вый избыток спроса и гораздо большая "зыбкость" пребывания в категории "популярный" по сравнению с пребыванием в категории "непопулярный".

Более того, ресторан мог бы усилить устойчивость состояния равновесия с высокой ценой слева путем снижения цены (см. рис. 7.2) до уровня, меньшего p^*, скажем до $\bar{p} < p^*$, при которой спрос оказывается равен $\bar{D}_g > D_g^*$. Продавец мог бы установить меньшую цену, чем p^*, если бы взамен он получил более устойчивое равновесие: так, точка $(\bar{p}, \bar{D}_g)$ устойчива не только к увеличению спроса, но также и к некоторым шокам, снижающим спрос. Однако при цене $\bar{p}$ проблема множественных равновесий не исчезает, а только усложняется, поскольку существует неустойчивое равновесие при спросе $\bar{D}_f$, а также локально устойчивое равновесие с избыточными мощностями при спросе $\bar{D}_b$.

Некоторых читателей может удивить, что для объяснения того, почему рестораны, театры, издательства и т.д. не повышают цены, когда спрос превышает предложение, я выдвигаю предположение, что спрос данного потребителя зависит от спроса других потребителей, которое может восприниматься как предположение *ad hoc*. Однако, по-моему, экономисты уделяют недостаточно внимания непосредственному влиянию социальных взаимодействий на индивидуальное поведение. К счастью, социальное взаимодействие стало наконец-то включаться в экономические модели для объяснения сегрегации при выборе места жительства, соседской взаимопомощи, обычаев, структуры относительной заработной платы, азартных игр и многого другого [см.: *Becker, 1974*; *Schelling, 1978*; *Akerlof, 1980*; *Brenner, 1983*; *Jones, 1984*; *Frank, 1985*; *Granovetter, 1985*; *Bond, Coulson, 1989*]. Таким образом, анализ, представленный в настоящих заметках, хорошо вписывается в экономическую литературу, в которой учитывается влияние на потребителей и работников социального мира, в котором они живут.

ПОЛИТИКА И ПРАВО

- преступление и наказание: экономический подход
- группы давления и политическое поведение

8

ПРЕСТУПЛЕНИЕ И НАКАЗАНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Первая публикация
Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. N 2. P. 169—217

Перевод
Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach // Essays in Economics of Crime and Punishment / Ed. by G.S. Becker, W.M. Landes. N.Y.; L.: Columbia University Press for NBER, 1974. P. 1—54. *© 1974 by the National Bureau of Economic Research, Inc. All rights Reserved*

8.1 Введение

В западных странах короткий период преобладания *laissez faire* в XIX в. в нашем столетии сменился быстрой экспансией законодательства. Государство теперь не только защищает от преступлений против личности и имущества, таких, как убийства, изнасилования, грабежи, но и ограничивает "дискриминацию" некоторых меньшинств, практику сговора в экономике, поведение водителей и пешеходов на улицах, использование в строительстве определенных материалов и тысячи других видов деятельности. Виды деятельности, подвергающиеся ограничению, не просто многочисленны — они охватывают различные сферы общества, людей разных профессий, социальных, возрастных и расовых групп, уровней образования и т.д. Конечно, вероятность, что нарушитель будет обнаружен и осужден, а также вид и мера наказания сильно различаются для разных людей и профессий.

Однако, несмотря на эти различия, все виды законодательства обладают общими чертами, которые и будут предметом данного очерка.

Во-первых, на законопослушность никто не надеется — значительные государственные и частные средства расходуются на предотвращение преступлений и поимку преступников. Во-вторых, само по себе осуждение преступника, как правило, не считается достаточным наказанием, поэтому помимо осуждения к преступникам, чья вина установлена, обычно применяются также дополнительные меры наказания, нередко весьма суровые. Каким образом общество определяет, что для того чтобы то или иное положение закона реально заработало, необходимо потратить именно такой объем средств, а не другой, или назначить именно такую меру наказания, а не другую? В частности, почему действенность (enforcement) разных видов законов обеспечивается настолько разными способами?

Главная цель настоящей работы заключается в том, чтобы попытаться ответить на нормативные варианты этих вопросов, а именно: какой объем средств и какие меры наказаний *следует* использовать для обеспечения действенности различных видов законов? Или, если сформулировать то же самое иначе (хотя такая формулировка может показаться несколько неожиданной): какое число преступлений *следует* признать допустимым и какое число преступников *следует* оставить безнаказанными? В данной работе используется показатель потерь (loss) общества от совершаемых преступлений и определяются объемы расходов и меры наказаний, минимизирующие эти потери. Мы также покажем, что общий критерий потерь общества включает в качестве частных случаев, имеющих силу при особых условиях, критерии отмщения, устрашения, возмещения причиненного ущерба и реабилитации, которые исторически часто использовались и на практике, и в криминологической литературе.

Мы покажем, что оптимальная мера расходов на обеспечение действенности законов зависит, помимо всего прочего, от издержек по поимке нарушителей и установлению их вины, от вида наказания — например от того, применяются ли штрафы или лишение свободы — и от реакции преступников на изменения в правоохранительной системе. Таким образом, разговор неизбежно коснется вопросов, связанных с пенологией (наукой о наказаниях) и теориями преступного поведения. Другая и второстепенная в силу ограниченности рамками статьи цель работы заключается в том, чтобы попытаться понять, какой свет

на эти вопросы проливает предлагаемый "экономический" подход к анализу преступности. В частности, один из выводов заключается в том, что общая теория преступного поведения позволяет отказаться от специальных объяснений, таких, как падение нравов, психологическая неуравновешенность или врожденные склонности, и просто расширить сферу применения обычного экономического анализа выбора.

8.2
Общая часть

8.2.1
Издержки преступлений

Хотя слово "преступление", вынесенное в заголовок, используется для того, чтобы не перегружать статью новыми терминами, мы предполагаем провести анализ на достаточно общем уровне, включив в рассмотрение весь спектр правонарушений, т.е. не только такие уголовно наказуемые деяния, как убийства, грабежи и разбой, о которых так любят писать в газетах, но также и уклонения от уплаты налогов, так называемые преступления "белых воротничков", нарушения правил дорожного движения и пр. Если взглянуть на все эти правонарушения широко, то окажется, что "преступления" — это важная сфера экономической деятельности, своего рода "отрасль народного хозяйства", хотя почти и не изученная экономистами[1].

[1] Отсутствие внимания ученых к этим вопросам, по-видимому, связано с тем, что незаконная деятельность считается слишком "грязным" делом, чтобы заниматься ее систематическим изучением. Влияние моральных установок на научный анализ наиболее четко просматривается у Альфреда Маршалла. Заявив, что даже честная азартная игра — это "грубая экономическая ошибка" в силу убывающей предельной полезности такого рода занятий, он говорит: «Конечно, эта потеря вероятного счастья не обязательно должна быть больше, чем удовольствие, которое дает волнение азарта, но мы должны тогда вернуться к тезису о том, что удовольствия от азартных игр являются, по Бентаму, "низкими", поскольку, как показывает опыт, они могут вырабатывать беспокойный, скверный характер, непригодный для постоянного труда, равно как и для более высоких и серьезных жизненных наслаждений» [*Маршалл, 1993, т. III, с. 312*].

Некоторые интересные данные на этот счет были недавно представлены специальной комиссией по вопросам охраны правопорядка, созданной по инициативе президента США, — так называемой Комиссией по преступлениям (см. табл. 8.1). Расходы на содержание полиции, уголовных судов и адвокатов по уголовным делам, на содержание исправительных учреждений за счет бюджетов всех уровней, включая федеральный, бюджеты штатов и местные, в 1965 г. составили свыше 4 млрд. долл. плюс еще порядка 2 млрд. долл. частных расходов на установку систем сигнализации, содержание охраны, адвокатов и иные формы защиты. Несомненно, что оценки и государственных, и особенно частных расходов существенно занижены, поскольку в них не учтены затраты многих государственных ведомств, связанные с осуществлением контроля за соблюдением конкретных законодательных норм (например, законов штатов о запрещении дискриминации при приеме на работу[2]), а также многие меры предосторожности, принимаемые гражданами в частном порядке, — от переселения в пригороды до использования такси как более безопасного средства передвижения.

Таблица 8.1. Экономические издержки, порождаемые преступностью, млн. долл.

Вид преступлений	Издержки
Преступления против личности	815
Имущественные преступления	3 932
Потребление запрещенных благ и услуг	8 075
Некоторые иные преступления	2 036
Всего	*14 858*
Государственные расходы на содержание полиции, прокуратуры и судебной системы	3 178
Исправительные учреждения	1 034
Некоторые частные издержки на борьбу с преступностью	1 910
Итого	***20 980***

Источник: Crime and Its Impact — an Assessment: Task Force Reports // President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967. P. 44.

[2] В 1959 г. расходы тринадцати штатов, имевших такие законы, составили почти 2 млрд. долл. [см.: *Landes, 1966*].

В табл. 8.1 приводятся также оценки прямого ущерба, наносимого различными преступлениями. Валовой доход от расходов на потребление разного рода запрещенных благ и услуг, включая наркотики, проституцию и в первую очередь игорный бизнес, превысил 8 млрд. долл. Стоимость преступлений против имущества граждан, включая мошенничество, вандализм и кражи, составила почти 4 млрд. долл.[3], и еще порядка 3 млрд. долл. — это потери в результате убийств, разбойных нападений и других преступлений. Сумма всех представленных в табл. 8.1 издержек составляет порядка 21 млрд. долл., что равно почти 4% национального дохода США в 1965 г. Если бы в эту сумму были включены и те расходы, о которых речь шла выше, процент был бы гораздо больше.

За последние сорок лет преступность, по всей видимости, выросла. В докладе Комиссии по преступлениям нет данных о долгосрочной динамике издержек, которые общество несет в связи с преступностью, однако приводятся данные о том, что с начала 1930-х гг. выросло число основных уголовно наказуемых преступлений на душу населения [*The Challenge of Crime in a Free Society, 1967, p. 22—31*]. Кроме того, поскольку за это время налоговые законы и другое законодательство далеко шагнули вперед, можно предположить, что количество таких правонарушений, как уклонения от налогов и другие виды преступлений, совершаемых "белыми воротничками", росло значительно более высокими темпами, чем число уголовных преступлений. Одним из косвенных свидетельств роста преступности является значительное увеличение денежной массы в обращении по сравнению с 1929 г. За 60 лет, предшествовавших 1929 г., отношение наличных денег как ко всей денежной массе, так и к потребительским расходам, весьма существенно сократилось. Однако с тех пор, несмотря на дальнейшее развитие урбанизации, рост доходов, появление кредитных карточек и распространение других видов кредита[4], оба эти показателя заметно выросли[5]. Подобный перелом тенденции, вполне вероятно, связан с ростом масштабов противозаконной деятельности, поскольку наличные деньги обладают явным преимуществом перед банковскими чеками при совершении незаконных сделок, так как сделка нигде не фиксируется (в случае законных сделок верно обратное)[6].

[3] На первый взгляд может показаться, что мошенничество, кражи и прочие подобные деяния обществу в целом ущерба не причиняют, поскольку являются своего рода трансфертами, ведь потери жертв компенсируются соответствующим приростом благосостояния преступников. Но даже если это трансферты, их рыночная стоимость — это прямые издержки общества, пусть даже в первом приближении. Если отрасль краж или мошенничества является "конкурентной", то стоимость временных затрат преступников (включая время, потраченное на реализацию краденного, и грозящий в будущем тюремный срок) плюс стоимость капитальных затрат, плата за риск и т.д., по-видимому, будет примерно совпадать с рыночной стоимостью потерь, понесенных жертвами ограбления. Таким образом, даже если не принимать в расчет промежуточные затраты, причиненные убытки можно считать некой мерой величины трудовых и капитальных затрат на осуществление этих преступлений, которые являются истинными общественными издержками.

8.2.2 Модель

Чтобы определить, какова оптимальная стратегия борьбы с преступностью, необходимо построить модель, описывающую функциональные связи между параметрами поведения преступников и решениями, принимаемыми "жертвами", в результате которых складываются представленные в табл. 8.1 данные об издержках. Можно выделить пять видов таких связей: 1) между количеством правонарушений, которые в данной работе мы будем называть "преступления", и связанными с ними издержками; 2) между количеством преступлений и строгостью наказаний; 3) между количеством преступлений, завершившихся поимкой преступников и установлением их вины, с одной стороны, и расходами бюджета на содержание полиции и судебной системы, с другой; 4) между количеством преступлений, завершившихся поимкой преступников и установлением их вины, и издержками на содер-

[4] Анализ долгосрочных понижательных тенденций на отрезке, предшествовавшем 1929 г., в котором упор делается на такие факторы, как урбанизация и рост доходов, приводится в [*Cagan, 1965, ch. IV*].

[5] В 1965 г. отношение денег в обращении к потребительским расходам составляло 0,08, тогда как в 1929 г. это отношение было равно 0,05. В 1965 г. масса наличности, приходящаяся на одну семью, составляла огромные деньги — 738 долл.

[6] Кейган [*Cagan, 1965, ch. IV*] считает, что одной из главных причин роста остатков наличных денег на руках за период с 1929 по 1960 г. было уклонение от налогов, усилившееся в результате роста ставок налогообложения.

жание преступников в местах лишения свободы и на осуществление наказания в иных формах; 5) между количеством правонарушений и расходами частного сектора на обеспечение собственной безопасности и на задержание преступников. В данном разделе мы рассмотрим первые четыре зависимости, а к пятой обратимся позже.

Ущерб

Как правило, основанием для законодательного запрета тех или иных действий или наложения на них каких-то иных ограничений является вред, наносимый этими действиями другим членам общества. Величина вреда обычно возрастает с увеличением активности преступников, измеряемой количеством совершаемых преступлений, т.е.

$$H_i = H_i(O_i);$$
$$H_i' = \frac{dH_i}{dO_i} > 0, \tag{8-1}$$

где H_i — вред, наносимый преступлениями i-го вида, O_i — число таких преступлений[7]. Понятие вреда и функции, устанавливающие соответствие между вредом и интенсивностью деятельности, его причиняющей, хорошо известны экономистам по многочисленным дискуссиям о деятельности, расширение которой приносит ущерб другим лицам, или внешней (external) дизэкономии. Преступная деятельность является важным подмножеством такого рода деятельности, вызывающей внешнюю дизэкономию, а мерой ее служит количество совершаемых преступлений.

Общественная цена выигрыша G, который получают преступники, по-видимому, также растет с ростом числа преступлений:

$$G = G(O);$$
$$G' = \frac{dG}{dO} > 0. \tag{8-2}$$

[7] В дальнейшем мы будем опускать индекс i везде, где речь идет о каком-либо одном виде деятельности.

Чистые издержки, или ущерб D, для общества равны разности между причиненным вредом H и полученным выигрышем G, т.е.

$$D(O) = H(O) - G(O). \tag{8-3}$$

Если, как логично предположить, предельный выигрыш G преступников с ростом числа преступлений O убывает, а предельный вред H от новых преступлений растет, т.е. $G'' < 0$, $H'' > 0$, то

$$D'' = H'' - G'' > 0. \tag{8-4}$$

Это важное условие, на которое мы будем ссылаться ниже при анализе условий оптимальности (см., например, математическое приложение). Поскольку и $H' > 0$, и $G' > 0$, знак D' зависит от того, как они соотносятся между собой. Из (8-4), однако, следует, что

$$D'(O) > 0 \text{ для всех } O > O_a, \text{если } D'(O_a) \geq 0. \tag{8-5}$$

Вплоть до подразд. 8.5 мы будем рассматривать только тот случай, когда $D' > 0$, т.е. когда существует больше всего оснований для признания деятельности незаконной. В подразд. 8.5 мы попытаемся заново сформулировать общую проблему внешней дизэкономии в свете нашего подхода и в том числе рассмотрим случай, когда $D' < 0$.

В верхней части табл. 8.1 представлены издержки различных видов преступлений, которые мы интерпретировали как оценки стоимости ресурсов, истраченных при совершении этих преступлений. Эти величины входят в состав чистого ущерба для общества, но не совпадают с ним. Например, издержки убийства измеряются потерей заработка жертвы, но не учитывают ценности самой утраченной жизни; издержки азартных игр не учитывают ни "полезности", которую находят в этом занятии сами игроки, ни внешней "антиполезности", приносимой этой деятельностью некоторым служителям культа и другим людям; издержки "трансфертов" типа краж или хищений не учитывают отношения общества к насильственному перераспределению богатства, а также влияния соответствующих рисков на динамику накопления капитала. Таким образом, указанная в табл. 8.1 оценка издержек преступлений в размере 15 млрд. долл. может оказаться существенно заниженной не только потому, что она не учитывает многих преступлений, совершаемых "белыми воротничками", но и потому, что в ней не нашла отражения значительная доля ущерба, наносимого даже теми преступлениями, которые в таблицу вошли.

Издержки поимки преступников и установления их вины

Чем больше средств расходуется на содержание полиции, судебных органов и на закупку специального оборудования, тем легче обнаружить преступления и установить вину совершивших их лиц. Зависимость между результатами деятельности полиции и судебной системы A и затратами на ее осуществление в виде расходов на оплату труда m, прочих текущих расходов r и капитальных затрат c можно постулировать в виде $A = f(m, r, c)$, где f — это производственная функция, отражающая используемые правоохранительные технологии. Если f и цены производственных факторов заданы, активизация деятельности правоохранительной системы предполагает рост издержек:

$$C = C(A);\ C' = \frac{dC}{dA} > 0, \tag{8-6}$$

где C — это сумма расходов на данный вид деятельности, A — уровень соответствующего вида деятельности. Достичь любого заданного уровня деятельности будет тем дешевле, чем дешевле обходится содержание полицейских[8], судей, юрисконсультов и присяжных и чем лучше развита технология, как то — снятие отпечатков, прослушивание телефонов, компьютерный контроль и детекция лжи[9].

В самых общих чертах об уровне правоохранительной деятельности можно судить, например, по числу раскрытых преступлений:

$$A \approx pO, \tag{8-7}$$

где p — отношение раскрытых преступлений к общему числу совершенных преступлений, т.е. вероятность того, что преступник будет пойман и осужден. Подставляя (8-7) в (8-6) и дифференцируя, получаем

$$C_p = \frac{\partial C(pO)}{\partial p} = C'O > 0;$$
$$C_o = C'p > 0, \tag{8-8}$$

если $pO \neq 0$. Таким образом, и увеличение вероятности раскрытия преступлений, и увеличение числа преступлений приводят к росту

[8] По данным Комиссии по преступлениям, 85—90% всех расходов на содержание полиции составляют расходы на оплату труда [*The Challenge of Crime in a Free Society, p. 35*].

[9] В докладе Комиссии по преступлениям излагаются предложения по внедрению и более эффективному использованию современных технологий [*Science and Technology, 1967*].

суммарных издержек. Если при этом предельные издержки роста уровня "правоохранительной деятельности" также растут, то

$$C_{pp} = C''O^2 > 0;$$
$$C_{oo} = C''p^2 > 0; \tag{8-9}$$
$$C_{po} = C_{op} = C''pO + C' > 0.$$

Более сложный и одновременно более реалистичный подход связан с отказом от предположения (8-7) о том, что уровень "деятельности" измеряется одним только раскрытием преступлений, а также от предположения, что p и O имеют равные эластичности. Это позволяет использовать более общую зависимость

$$A = h(p, O, a), \tag{8-10}$$

где a — это количество произведенных арестов, задержаний и других результатов, характеризующих "деятельность" правоохранительной системы. (При этом не используется предположение, что эластичность h по p равна эластичности h по O.) Путем подстановки получаем, функцию издержек $C = C(p, O, a)$. Если предположить, что h_p, h_o и h_a все больше нуля — а это скорее всего так и есть, — тогда отсюда вытекает, что C_p, C_o и C_a также все больше нуля.

Чтобы оптимальные точки заведомо не были "угловыми решениями", на вторые производные функции издержек необходимо наложить некоторые ограничения. С учетом некоторых других предположений для этого *достаточно*, чтобы

$$C_{pp} \geq 0;$$
$$C_{oo} \geq 0; \tag{8-11}$$
$$C_{po} \approx 0$$

(см. математическое приложение). При этом, если первые два ограничения представляются более или менее правдоподобными, то третье можно принять лишь с большой натяжкой[10].

[10] Дифференцируя функцию издержек, получаем: $C_{pp} = C''(h_p)^2 + C'h_{pp}$; $C_{oo} = C''(h_o)^2 + C'h_{oo}$; $C_{po} = C''h_oh_p + C'h_{po}$. Если предельные издержки растут, C_{pp} и C_{oo} будут отрицательными только в том случае, если h_{pp} и h_{oo} отрицательны и велики по размеру, что возможно, хотя и не слишком вероятно. Однако C_{po} будет примерно равно нулю только в том случае, если значение h_{po} велико и отрицательно, что также маловероятно. Заметим, что если правоохранительная деятельность измеряется одним только числом осуждений, то $h_{pp} = h_{oo} = 0$, а $h_{po} > 0$.

Данные, представленные в табл. 8.1, говорят о том, что в 1965 г. бюджетные расходы на содержание полиции и судебных учреждений в США составили более 3 млрд. долл. — сумма отнюдь не маленькая. По семи основным видам серьезных правонарушений[11] были проведены собственные оценки. Расходы на них ровнялись в среднем порядка 500 долл. в расчете на одно преступление (зарегистрированное), порядка 2000 долл. в расчете на одно задержание, причем почти 1000 долл. приходилась на одно убийство [*The Challenge of Crime in a Free Society, p. 264—265*]. Средние издержки на одно преступление

$$AC = \frac{C(p,O,a)}{O},$$

составившие 500 долл., были бы, очевидно, более высокими, если было бы больше арестов a или раскрываемость преступлений p была бы выше. Предельные издержки C_o были бы, как минимум, 500 долл., если бы условие (8-11), а именно, $C_{oo} \geq 0$, выполнялось всегда.

Предложение преступлений

Теорий относительно факторов, определяющих количество преступлений, существует множество — начиная от формы черепа и генетической предрасположенности преступника и кончая обстановкой в семье и разочарованием в обществе. Тем не менее практически все эти теории сходятся в том, что при прочих равных условиях рост вероятности того, что человека поймают и накажут, как правило, сокращает — возможно, существенно, возможно, не очень — число совершаемых им преступлений. Кроме того, по мнению многих лиц, имеющих опыт судейства, изменение вероятности поимки преступника влияет на число совершаемых преступлений сильнее, чем изменение строгости наказания[12], хотя, насколько мне известно, ни одна из основных теорий никак такую взаимосвязь не объясняет.

[11] Умышленное убийство, изнасилование, грабеж с насилием, нападение при отягчающих обстоятельствах, кража со взломом, воровство, угон автомобиля.

[12] Сошлемся, например, на мнение Лорда Шонесса: "Некоторые судьи поглощены вопросом о способах наказания. Что ж, это их работа. Однако с точки зрения предотвращения преступлений этот вопрос не настолько важен, как они думают. Неотвратимость наказания играет куда большую роль, чем строгость самого наказания" [*Shawness, 1965*]. См. также обсуждение идей Чезаре Беккариа, выдающегося итальянского экономиста и криминолога XVIII в., в [*Radzinowicz, 1948, p. 282*].

Подход, используемый в настоящей работе, следует принципам традиционного для экономистов анализа выбора и предполагает, что человек совершает преступление в том случае, если ожидаемая полезность от этого действия превышает полезность, которую он мог бы получить, используя свои время и средства иным образом. Следовательно, мы исходим из того, что некоторые люди становятся преступниками не потому, что их базовая мотивация отлична от мотивации других людей, а потому, что у них иная оценка издержек и выгод. Я не имею возможности подробно обсуждать здесь все те выводы, к которым приводит использование данного подхода[13], скажу только, что криминальное поведение вписывается при этом в рамки гораздо более общей теории и не требует ни введения *ad hoc* понятий вроде "дифференциальной ассоциации"*, "аномии" и т.п.[14], ни предположений о совершенном знании, молниеносном расчете, ни иных карикатурных натяжек, которые свойственно приписывать экономической теории.

Наш подход предполагает, что существует функция, задающая соотношение между числом преступлений, совершенных любым конкретным человеком, с одной стороны, и, с другой стороны, вероятностью того, что он будет пойман, строгостью наказания в случае поимки и прочими переменными, например размером дохода, который этот человек смог бы получить, если бы занимался законной деятельностью или иными видами незаконной деятельности, частотой задержаний, окончившихся безрезультатно, и его готовностью совершить противоправное действие. Эту функцию можно представить в виде

$$O_j = O_j(p_j, f_j, u_j), \qquad (8\text{-}12)$$

где O_j — это количество преступлений, совершаемых j-м преступником за определенный период, p_j — вероятность его поимки в связи с совершением каждого отдельного преступления, f_j — наказание за

[13] См. тем не менее обсуждение этих вопросов в [*Smigel, 1965; Ehrlich, 1967*].

* Дифференциальная ассоциация — понятие, введенное американским криминологом Э. Сазерлендом. Теория дифференциальной ассоциации исходит из того, что нормы и ценности "большого" общества могут находиться в конфликте с нормами и ценностями, действующими в малых сообществах. Соответственно преступное поведение следует рассматривать не как отклоняющееся, а, напротив, как соответствующее нормам и ценностным установкам непосредственного окружения, с которым склонен ассоциировать себя преступник. — *Прим. ред.*

[14] Обсуждение этих понятий см. в [*Sutherland, 1960*].

каждое преступление, u_j — переменная, отражающая комбинированное влияние всех прочих факторов[15].

Поскольку наказанию подвергаются только пойманные преступники, по существу имеют место "ценовая дискриминация" и неопределенность: если человека поймают — ему придется заплатить f_j за свое преступление, а если нет — он не заплатит ничего. Увеличение как p_j, так и f_j снижает ожидаемую полезность от совершения преступления и тем самым создает тенденцию к снижению числа совершаемых преступлений, поскольку возрастает либо вероятность "расплаты", либо сама "плата"[16]. Иными словами,

$$O_{p_j} = \frac{\partial O_j}{\partial p_j} < 0;$$
$$O_{f_j} = \frac{\partial O_j}{\partial f_j} < 0, \qquad (8\text{-}13)$$

а это и есть те самые общепризнанные тормозящие преступность факторы, о которых мы говорили выше. Влияние изменений некоторых компонентов u_j также вполне предсказуемо. Например, увеличение размера дохода, который может быть получен от занятий законной деятельностью, или усиление законопослушности (например, в результате "просветительской работы с населением"), будут снижать тягу к занятиям противозаконной деятельностью и тем самым уменьшать количество совершаемых преступлений. Изменение формы наказания (например, замена штрафа лишением свободы) будет способствовать уменьшению числа совершаемых преступлений хотя бы временно, поскольку нельзя совершать преступления, находясь в местах лишения свободы.

[15] И p_j, и f_j можно считать некоторыми вероятностными переменными, значения которых зависят от конкретного судьи, присяжных, прокурора и т.д., с которыми доведется столкнуться обвиняемому j. Среди прочего u_j зависит от p и f для других конкурирующих правонарушений. Свидетельства о том, что правонарушители действительно прибегают к замещению одних правонарушений другими, см. в [*Smigel, 1965*].

[16] Ожидаемая полезность от совершения правонарушения определяется как

$$EU_j = p_j U_j(Y_j - f_j) + (1 - p_j)U_j(Y_j),$$

где Y_j — это доход или выигрыш (как денежный, так и психологический) правонарушителя от совершения правонарушения, U_j — его функция полезности, а f_j следует интерпретировать как денежный эквивалент наказания. Тогда

$$\frac{\partial EU_j}{\partial p_j} = U_j(Y_j - f_j) - U_j(Y_j) < 0;$$

$$\frac{\partial EU_j}{\partial f_j} = -p_j U_j'(Y_j - f_j) < 0,$$

если предельная полезность дохода положительна. Этот анализ можно расширить, включив в рассмотрение издержки и вероятность задержаний, содержания под стражей и судебных разбирательств, которые не приводят к осуждению.

В рамках данного подхода можно также предложить интересную интерпретацию более сильной реакции преступников на изменение вероятности наказания, чем на его суровость. Увеличение p_j, "компенсированное" равным в процентном отношении снижением f_j, не изменяет ожидаемую величину дохода от совершения преступления[17], но изменяет ожидаемую полезность преступления, поскольку возрастает риск. Легко показать, что рост p_j приводит к большему снижению ожидаемой полезности и тем самым — количества совершаемых преступлений, чем аналогичное (в процентном отношении) увеличение f_j[18], если индивид j имеет склонность к риску. Если он предпочитает не рисковать, эффект будет прямо противоположным, а если к риску он равнодушен, увеличение вероятности наказания повлияет на его поведение точно так же, как усиление его строгости, и наоборот[19]. Общепринятое мнение о том, что

[17] $EY_j = p_j(Y_j - f_j) + (1 - p_j)Y_j = Y_j - p_j f_j$.

[18] Это означает, что прирост p_j, "скомпенсированный" снижением f_j, приведет к снижению и полезности, и числа совершаемых преступлений.

[19] Из сноски 16 имеем

$$\frac{-\partial EU_j}{\partial p_j}\frac{p_j}{U_j} = \left[U_j(Y_j) - U_j(Y_j - f_j)\right]\frac{p_j}{U_j} \le \frac{-\partial EU_j}{\partial f_j}\frac{f_j}{U_j} = p_j U_j'(Y_j - f_j)\frac{f_j}{U_j},$$

или соответственно

$$\frac{-\partial EU_j}{\partial p_j}\frac{p_j}{U_j} = \left[U_j(Y_j) - U_j(Y_j - f_j)\right]\frac{p_j}{U_j} \ge \frac{-\partial EU_j}{\partial f_j}\frac{f_j}{U_j} = p_j U_j'(Y_j - f_j)\frac{f_j}{U_j},$$

поскольку

$$\frac{U_j(Y_j) - U_j(Y_j - f_j)}{f_j} \le U_j'(Y_j - f_j),$$

или соответственно

$$\frac{U_j(Y_j) - U_j(Y_j - f_j)}{f_j} \ge U_j'(Y_j - f_j).$$

С левой стороны неравенства стоит среднее изменение полезности при переходе от $Y_j - f_j$ к Y_j. Оно будет больше, меньше или равно $U_j'(Y_j - f_j)$ в зависимости от того, больше, меньше или равно нулю U_j''. Однако предпочтение риска определяется условием $U_j'' > 0$, нейтральность к риску — условием $U_j'' = 0$, а неприятие риска — условием $U_j'' < 0$.

правонарушителей останавливает скорее вероятность осуждения, чем строгость наказания, в рамках подхода, исходящего из ожидаемой полезности, интерпретируется таким образом, что правонарушители предпочитают риск, во всяком случае в пространстве соответствующих наказаний.

Совокупное число правонарушений представляет собой сумму всех O_j и зависит от конкретных значений p_j, f_j и u_j. Хотя эти параметры у разных людей будут разными в силу различий в интеллекте, возрасте, образовании, опыте преступной деятельности, благосостоянии, воспитании и т.д., для простоты мы будем рассматривать только их усредненные значения — p, f и u[20]. В этом случае рыночная функция правонарушений записывается как

$$O = O(p, f, u). \tag{8-14}$$

Мы будем исходить из того, что данная функция обладает теми же свойствами, что и функции для отдельных лиц. В частности, мы будем считать, что она убывает при росте p и f и что она сильнее реагирует на изменения p, чем на изменения f, тогда и только тогда, когда правонарушители в среднем предпочитают риск. Смайджел и Эрлих [см.: *Smigel, 1965; Ehrlich, 1967*] пытались оценить функции типа (8-14) по семи видам преступлений, по которым имеются данные Федерального бюро расследований США, используя статистику на уровне штатов, и убедились, что, судя по высоким коэффициентам корреляции, зависимости весьма стабильны. Согласно их результатам p и f оказывают существенное отрицательное воздействие на O, причем p влияет сильнее, чем f, откуда следует, что в пространстве имеющихся наблюдений преступники действительно склонны к риску.

Известное положение гласит, что в равновесных условиях реальные доходы лиц, занятых рискованной деятельностью, могут быть как высокими, так и низкими — все будет зависеть от того, предпочитают ли они идти на риск или, наоборот, не приемлют риска. Если преступники в массе своей предпочитают риск, то их реальный доход в предельном

[20] Например, p можно определить как средневзвешенное значение p_j:

$$p = \sum_{j=1}^{n} \frac{O_j p_j}{\sum_{i=1}^{n} O_i}.$$

Аналогичные определения можно ввести для f и u.

случае будет ниже, чем тот, который они могли бы получить, занимаясь законными, менее рискованными видами деятельности; если они избегают риска — то наоборот. Ответ на вопрос о том, "окупаются ли преступления", зависит, таким образом, от отношения правонарушителей к риску и не связан напрямую с эффективностью работы правоохранительной системы или с объемом финансирования борьбы с преступностью. Однако если преступники предпочитают риск не всегда, а только при некоторых комбинациях p и f, общество может предопределить ответ на вопрос, "окупаются ли преступления", выбирая соответствующие значения p и f. Действительно, далее мы покажем, что потери общества от противозаконной деятельности, как правило, можно свести к минимуму путем выбора пар значений p и f из тех пространств, где люди предпочитают риск, иными словами, из тех множеств допустимых значений p и f, при которых "преступления себя не окупают".

Наказания

Человечество изобрело множество способов наказания преступников, как то: смертная казнь, пытки, клеймение, штрафы, лишение свободы, ссылка, ограничение свободы передвижения, ограничение рода занятий, лишение гражданства и пр. В Соединенных Штатах преступления, квалифицируемые как не слишком серьезные, наказываются обычно штрафом, к которому иногда добавляются пробация (условное осуждение), некоторые ограничения в правах (например, временное лишение водительских прав) и лишение свободы. Более серьезные преступления наказываются лишением свободы, условно-досрочным освобождением под поручительство, штрафами и различными ограничениями на род занятий. Недавно было проведено исследование, показавшее, что в 1965 г. в любой наугад выбранный "средний день" число лиц, находившихся на пробации, под присмотром, в местах лишения свободы, включая колонии для малолетних преступников, составляло в среднем порядка 1,3 млн. человек, т.е. около 2% общей численности экономически активного населения [*Corrections, 1967*]. Примерно половина лиц из этого числа находились на пробации, треть — в местах лишения свободы, остальные (шестая часть) — под домашним надзором.

Издержки преступника, связанные с различными видами наказаний, можно привести к сопоставимому виду, переведя их в денежный эквивалент, в котором из всех наказаний напрямую измеряются только штрафы. Например, издержки содержания в местах лишения свободы для преступника — это дисконтированная сумма потерянных заработков плюс то, во сколько он сам оценивает свой ущерб от лишения свободы и жизни на скудном пайке. Поскольку размер потерянных заработков и ущерб от ограничений, связанных с лишением свободы, у всех людей разные, цена даже одного и того же срока лишения свободы не измеряется какой-то одинаковой величиной — в частности, она будет выше у тех, кто смог бы больше заработать на свободе[21]. Издержки для каждого преступника будут тем больше, чем больше срок лишения свободы, поскольку и размер потерянных заработков, и размер недопотребления напрямую зависят от срока лишения свободы.

Наказания затрагивают не только преступников, но и других членов общества. Если не принимать во внимание издержки взыскания, то штрафы, уплачиваемые правонарушителями, образуют доход остальной части общества. Однако большинство наказаний, назначаемых преступникам, "наказывают" и остальных членов общества. Например, обществу приходится расходовать бюджетные средства на содержание охраны, надсмотрщиков, выделять под содержание преступников здания, кормить их и т.д. В настоящее время США тратят на пробацию, условно-досрочное освобождение под поручительство и содержание осужденных в местах лишения свободы порядка 1 млрд. долл. ежегодно, при этом суточные издержки в расчете на наказуемого варьируются в очень широких пределах — от 0,38 долл. в день на одного совершеннолетнего, приговоренного к пробации, до 11 долл. в день на содержание в детской колонии одного несовершеннолетнего преступника [*Corrections, 1967, p. 193—194*].

Совокупная стоимость наказаний для всего общества представляет собой сумму стоимости наказания для преступников и выигрыша или потерь, связанных с этим наказанием, для остального общества. Штрафы, взимаемые с правонарушителей, образуют доход остальных членов общества, который равен убытку правонарушителя за вычетом издержек на взимание штрафа, так что издержки общества в связи со штрафами примерно равны нулю, как и должно быть в случае социального трансферта. Однако в случае с пробацией, лишением свободы и другими наказаниями издержки общества, как правило, превышают издержки преступника, поскольку при этом страдают другие. Чтобы было удобнее вывести условия оптимальности (см. подразд. 8.3), представим издержки для общества в виде следующей функции от издержек преступника:

$$f' \equiv bf, \tag{8-15}$$

где f' — это издержки наказания для общества, b — коэффициент, показывающий, во сколько раз издержки наказания для общества f' больше, чем издержки, которые несет в связи с этим наказанием сам преступник f. Значение b для разных видов преступлений будет разным. Например, если в случае штрафных санкций $b \approx 0$, то в случае пыток, пробации, освобождения под поручительство, лишения свободы и большинства других преступлений $b > 1$. Особенно высок этот коэффициент для подростков, содержащихся в колониях для несовершеннолетних, и взрослых, находящихся в местах лишения свободы, а в случае пыток или освобождения под поручительство он близок к единице.

8.3 Условия оптимальности

Итак, мы определили все необходимые параметры и функции, теперь можно переходить к обсуждению государственной политики. Если ее единственной целью является устрашение потенциальных преступников, вероятность поимки преступников p можно было бы довести до значения, близкого к единице, а наказания f им можно было бы назначать такие, которые превосходили бы выигрыш. В этом случае число правонарушений O можно снизить практически до любого жела-

[21] В этом смысле стоимостная оценка срока лишения свободы есть частный случай стоимостной оценки времени ожидания, другой пример которой дает формирование очередей [см.: *наст. изд., разд. 4; Kleinman, 1967*].

емого уровня. Однако увеличение p повышает стоимость преступлений для общества, поскольку рост p предполагает рост издержек на борьбу с преступностью C. Тот же результат дает ужесточение наказаний, т.е. рост f, если $b > 0$, поскольку при этом возрастает стоимость наказаний для общества bf. При сравнительно небольших исходных значениях p и f подобные эффекты вполне могут перевесить выигрыш общества от устрашения преступников. Если цель заключается в том, чтобы все преступники получали "по заслугам", можно увеличить p до значения, близкого к единице, а f выбирать таким, чтобы оно равнялось нанесенному обществу ущербу. Однако и такая политика совершенно игнорирует общественные издержки увеличения p и f.

Необходим критерий, более глубокий, чем лозунги, который позволяет точно соизмерять наносимый преступлениями ущерб, издержки общества на поимку преступника и установление его вины, а также социальные издержки осуществления наказаний. В качестве такого критерия можно использовать функцию общественного благосостояния современной экономической теории благосостояния. Если существует функция L, измеряющая потери общества от преступлений,

$$L = L\,(D, C, bf, O), \tag{8-16}$$

где

$$\frac{\partial L}{\partial D} > 0,\ \frac{\partial L}{\partial C} > 0,\ \frac{\partial L}{\partial bf} > 0, \tag{8-17}$$

то цель будет заключаться в том, чтобы подобрать такие значения f, C и, возможно, b, которые минимизируют L.

Однако начать лучше с менее общей формулировки, предположив, что функция потерь L представляет собой суммарное снижение реального дохода общества в результате преступлений, расходов на поимку и установление вины преступников и расходов на осуществление наказаний, т.е.

$$L = D(O) + C(p,\ O) + bpfO. \tag{8-18}$$

Слагаемое $bpfO$ — это совокупные издержки общества, связанные с осуществлением наказаний, поскольку bf — издержки на одно наказание, а pO — число преступлений, совершители которых подверглись наказанию (если число не связанных между собой преступ-

лений достаточно велико). Присутствующие в этой формуле переменные, которыми общество может непосредственно управлять, — это расходы на борьбу с преступностью C, издержки, связанные с осуществлением наказания f, и форма наказаний, которая в обобщенном виде представлена переменной b. Если эти переменные заданы, они косвенным образом, через функции D [функция зависимости объема прямого ущерба, наносимого преступлениями, от числа совершенных преступлений], C [функция, отражающая зависимость расходов на поимку и установление вины преступников от раскрываемости и числа совершаемых преступлений] и O [функция, определяющая число совершаемых преступлений в зависимости от раскрываемости p и тяжести наказания f] определяют значения p, O и D, и в конечном счете определяют совокупные потери L.

Ради удобства анализа мы будем считать, что общество выбирает не объем расходов на борьбу с преступностью C, а уровень раскрываемости преступлений p. Кроме того, в настоящем разделе мы будем исходить из того, что b — это некоторая заданная положительная константа. Тогда общество может управлять только значениями p и f, а оптимальные значения этих переменных можно найти путем дифференцирования L, откуда мы получаем два условия оптимальности первого порядка[22]:

$$\frac{\partial L}{\partial f} = D'O_f + C'O_f + bpfO_f + bpO = 0; \tag{8-19}$$

$$\frac{\partial L}{\partial p} = D'O_p + C'O_p + C_p + bpfO_p + bfO = 0. \tag{8-20}$$

Если O_f и O_p не равны нулю, соответствующие уравнения можно на них разделить. После некоторых перестановок это позволяет получить более содержательные зависимости, а именно:

$$D' + C' = -bpf\,(1 - \frac{1}{\varepsilon_f}); \tag{8-21}$$

[22] Условия второго порядка см. в математическом приложении.

$$D' + C' + C_p \frac{1}{O_p} = -bpf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_p}\right), \qquad (8\text{-}22)$$

где

$$\varepsilon_f = -\frac{f}{O} O_f,$$

$$\varepsilon_p = -\frac{p}{O} O_p. \qquad (8\text{-}23)$$

Левые части каждого из этих уравнений отражают предельные издержки общества от единичного прироста числа совершенных преступлений O: в уравнении (8-21) это издержки, связанные со снижением f, а в уравнении (8-22) — со снижением p. Поскольку $C' > 0$, а O по предположению лежит в области, где $D' > 0$, предельные издержки роста O в результате снижения f будут положительными. Снижение p отчасти уменьшает издержки общества на борьбу с преступностью, поэтому предельные издержки роста O будут меньше, чем в случае снижения f (см. рис. 8.1), и при достаточно больших C_p они даже могут стать отрицательными. Средняя "выручка" (revenue), которая равна $-bpf$, отрицательна, однако предельная "выручка", которая задается правыми частями уравнений (8-21) и (8-22), не обязательно будет отрицательной. Она может оказаться положительной, если ε_p и ε_f оба меньше единицы. Поскольку потери минимальны, когда предельные издержки MC равны предельной "выручке" MR (см. рис. 8.1), оптимальное значение ε_f должно быть меньше единицы, а оптимальное значение ε_p может быть меньше единицы только в том случае, если C_p достаточно велико. Этот случай прямо противоположен обычному условию равновесия для фирмы, стремящейся максимизировать свой доход, которое заключается в том, что эластичность спроса должна превышать единицу, поскольку считается, что при обычных условиях средняя выручка должна быть положительной[23].

[23] Таким образом, если $b < 0$, средняя выручка (выигрыш для общества) будет положительной, оптимальное значение ε_f будет больше единицы, а оптимальное значение ε_p может быть меньше единицы только в том случае, если C_p достаточно велико.

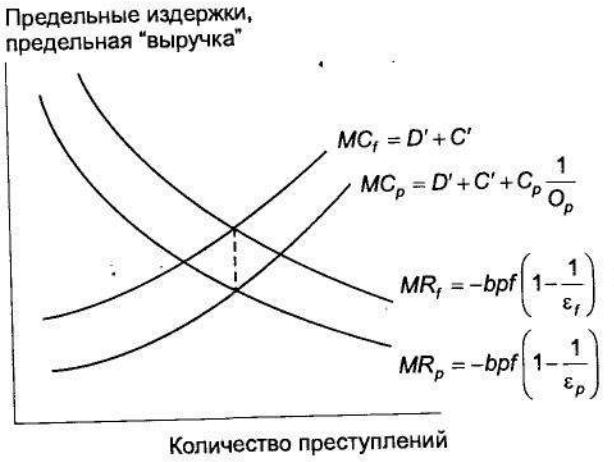


Рис. 8.1

Поскольку предельные издержки изменения O вследствие изменения p ниже, чем в случае изменения O вследствие изменения f, равновесная предельная "выручка" общества от изменения p также должна быть меньше, чем от изменения f. Однако из уравнений (8-21) и (8-22) следует, что предельная "выручка" от p может быть меньше, чем от f, тогда и только тогда, когда $\varepsilon_p > \varepsilon_f$. Однако, как мы уже говорили, это и есть то условие, из которого следует, что преступники предпочитают риск, и "преступления себя не окупают". Следовательно, убытки от преступлений будут минимальны, если выбирать значения p и f из тех областей, в которых преступники в среднем предпочитают риск. Хотя только отношение преступников к риску может напрямую определить, "окупают себя преступления" или нет, рациональная государственная политика борьбы с преступностью косвенным образом за счет подбора соответствующих значений p и f достигает такого положения дел, при котором "преступления себя не окупают"[24].

Выше мы уже говорили о том, что реальные p и f в Соединенных Штатах, как правило, лежат в областях, где влияние p на количество совершаемых преступлений (измеряемое эластичностью) оказывается сильнее, чем влияние f, — иными словами, там, где преступники

[24] Если $b < 0$, условие оптимальности сводится к тому, что $\varepsilon_p < \varepsilon_f$, т. е. к тому, что преступники не приемлют риск. Оптимальная государственная политика в этом случае будет заключаться в том, чтобы выбирать p и f из таких областей, где "преступность себя окупает".

предпочитают риск и "преступность себя не окупает" [*Smigel, 1965; Ehrlich, 1967*]. К тому же обе эластичности, как правило, меньше единицы. Таким образом, с обеих точек зрения реально проводимая государственная политика соответствует нашим выводам, полученным из анализа условий оптимальности.

Если бы предложение преступлений зависело только от pf (т.е. если бы преступники занимали нейтральную позицию по отношению к риску), снижение p, "скомпенсированное" равным в процентном отношении ростом f, оставляло бы pf, O, $D(O)$ и $bpfO$ неизменными, однако приводило бы к уменьшению потерь L, поскольку издержки поимки и установления вины C при снижении p стали бы меньше. Таким образом, при нейтральном отношении преступников к риску потери будут минимальными, если p довести до значения, близкого к нулю, а f поднять до такого уровня, при котором произведение pf даст оптимальное число преступлений[25]. Если преступники не приемлют риска, то для минимизации потерь достаточно было бы просто довести p до значения, близкого к нулю, поскольку "скомпенсированное" снижение p снижало бы не только C, но и O, а тем самым и D, и $bpfO$[26].

В XVIII и XIX вв. в англосаксонских странах была тенденция (которая и сегодня еще наблюдается во многих коммунистических странах и странах "третьего мира") подвергать осужденных за уголовные преступления достаточно суровым наказаниям, при том что вероятность их поимки и вынесения обвинительного приговора поддерживалась на достаточно низком уровне[27]. Возможное объяснение этой тенденции заключается в том, что повышение вероятности поимки и

[25] Поскольку $\varepsilon_f = \varepsilon_p = \varepsilon$, если O зависит только от pf и $C = 0$ при $p = 0$, то условия оптимальности, задаваемые уравнениями (8-21) и (8-22), сводятся к единственному условию:

$$D' = -bpf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon}\right).$$

Из него, а также из условия $O = O(pf)$ определяются равновесные значения O и pf.

[26] Если $b < 0$, то оптимальное решение для случаев, когда преступники либо нейтрально относятся к риску, либо предпочитают рисковать, заключается в том, чтобы установить p на уровне, близком к нулю, а f выбрать достаточно большим.

[27] Подробнее об английском уголовном праве XVIII—XIX вв. см.: [*Radzinowicz, 1948*]. Наказания в те времена были суровые, хотя смертная казнь, как правило, применялась лишь в случае действительно серьезных преступлений. Не так давно в Южном Вьетнаме был приведен в исполнение смертный приговор в отношении видного предпринимателя, который обвинялся в спекуляции рисом. В Советском Союзе за последние годы также был целый ряд случаев, когда за совершение экономических преступлений назначалось очень суровое наказание, вплоть до высшей меры.

осуждения требует значительных затрат государства и общества на содержание полиции, судей, присяжных и т.д. Таким образом, "скомпенсированное" снижение этой вероятности снижает расходы на борьбу с преступностью, а поскольку ожидаемая мера наказания остается неизменной, никакой "очевидной" встречной реакции в виде роста причиняемого преступлениями ущерба или стоимости преступлений не будет. Нетрудно предположить, что в результате правительство будет испытывать постоянное политическое давление, толкающее его к тому, чтобы держать расходы на содержание полиции и другие правоохранительные цели на относительно низком уровне и компенсировать эту экономию применением жестких мер наказания к тем, кто попался.

Разумеется, если преступники предпочитают риск, потерю доходов от преступлений, как правило, можно минимизировать, выбрав положительные конечные значения p и f, даже если никакой "очевидной" встречной реакции в ответ на "скомпенсированное" уменьшение p не будет. Одна из возможных встречных реакций, о которой мы уже вскользь упомянули в сноске 27, заключается в том, что если законодательство предусматривает слишком жестокие меры наказания, у судей и заседателей может возникать нежелание выносить преступникам обвинительный приговор. Математически это означает, что стоимость задержания и установления вины C зависит не только от p и O, но также от выбора f[28]. Если C хотя бы в некоторых областях сильнее реагирует на изменение f, чем на изменение p[29], потеря дохода может быть минимизирована при конечных значениях p и f, даже если преступники избегают риска, поскольку в этом случае "скомпенсированное" снижение p может приводить не к уменьшению, а к росту C и тем самым приводить к еще большей потере доходов.

Неприятие риска также может укладываться в рамки оптимального поведения при условии, что функция потерь не просто равняется снижению дохода. Предположим, например, что потери возрастают с усилением возникающей задним числом "ценовой дискриминации" между преступлениями, завершившимися и не завершившимися наказанием преступника. В этом случае "скомпенсированное" снижение p

[28] Мое внимание на этот момент обратил Евсей Домар, за что я ему крайне признателен.

[29] Это, по-видимому, более вероятно в тех областях определения функции, где f достаточно высоко, а p мало.

будет приводить к усилению "ценовой дискриминации", и увеличение потерь, возникающих в результате такого усиления, может превзойти эффект от сокращения C, D и $bpfO$[30].

8.4 Изменение поведенческих функций в модели

В данном разделе мы рассмотрим, как влияют изменения базовых функций, описывающих поведение преступников и общества, — функций потерь, издержек поиска и поимки преступников и предложения преступлений — на оптимальные значения p и f. Поскольку строгие математические доказательства заинтересованный читатель найдет в математическом приложении, здесь мы будем говорить в основном о содержательной стороне выводов и ограничимся доказательством на интуи-

[30] Если p — это вероятность того, что преступление завершится наказанием f, то $1-p$ — это вероятность того, что наказания удастся избежать. Ожидаемое наказание в этом случае будет равно $\mu = pf$, дисперсия будет равна $\sigma^2 = p(1-p)f^2$, а коэффициент вариации

$$\nu = \frac{\sigma}{\mu} = \sqrt{\frac{1-p}{p}}.$$

При этом ν монотонно возрастает от своего минимального значения (нуля) при $p = 1$ до бесконечности при $p = 0$.

Если функция потерь равна

$$L' = L + \psi(\nu),\ \psi' > 0,$$

то условия оптимальности принимают вид

$$D' + C' = -bpf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_f}\right), \qquad \textbf{(8-21)}$$

$$D' + C' + C_p\frac{1}{O_p} + \psi'\frac{d\nu}{dp}\frac{1}{O_p} = -bpf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_f}\right). \qquad \text{(8-22)}$$

Поскольку $\psi'(d\nu/dp)(1/O_p)$ есть величина положительная, она может только компенсировать влияние отрицательного слагаемого $C_p(1/O_p)$.

тивном уровне. С помощью полученных результатов в том числе будет показано, почему преступления, принесшие больший ущерб, наказываются более строго, а преступлениям, совершенным под влиянием момента, как правило, соответствуют более мягкие меры наказания.

Всякий прирост предельного ущерба D' от данного количества преступлений увеличивает предельные издержки от изменения числа преступлений либо за счет изменения p, либо за счет изменения f (см. рис. 8.2). Оптимальное число преступлений при этом с необходимостью уменьшится, поскольку оптимальные значения и p, и f возрастут. В этом случае (а также, как будет показано ниже, в ряде других случаев) оптимальные значения p и f изменяются не в противоположных, а в одном и том же направлении[31].

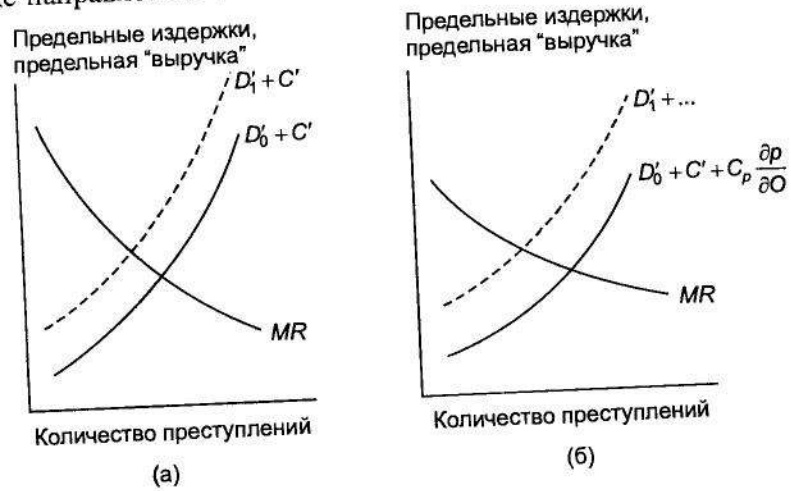


Рис. 8.2

Интересные результаты получаются при применении этих выводов к разным видам преступлений. Хотя для большинства преступлений практически невозможно подобрать показатели, которые позволяли бы объективно измерить величину наносимого ими ущерба, не требуется

[31] Я подчеркиваю это в первую очередь из-за знаменитого и на первый взгляд весьма похожего на правду изречения Бентама о том, что "чем больше наказанию недостает неопределенности, тем более жестким должно оно быть" [*Bentham, 1931*]. Данное изречение, безусловно, было бы справедливо, если бы p (или f) задавалось экзогенно и L соответственно минимизировалось только по f (или по p), поскольку в этом случае оптимальное значение f (или p) будет связано с заданной величиной p (или f) обратной зависимостью (см. математическое приложение). Однако если L минимизируется по обеим переменным вместе, они часто движутся в одном и том же направлении.

большого воображения, чтобы понять, что такие преступления, как убийство или изнасилование, как правило, наносят больший ущерб, чем мелкое воровство или угон автомобиля. Если другие составляющие потери дохода остаются неизменными, то оптимальная вероятность поимки преступника, установления его вины и отбытия им наказания в случае осуждения для более серьезных преступлений будет выше, чем для мелких.

В табл. 8.2 представлены некоторые данные о реальных вероятностях поимки и наказаниях по семи основным видам преступлений в США. Наказания представляют собой средний срок лишения свободы, отбытый осужденными, а вероятности — оцениваемое отношение числа осуждений к числу преступлений и, безусловно, могут быть определены только с большой погрешностью[32]. Если оставить в стороне все другие составляющие функции потерь и предположить, что фактические и оптимальные вероятности и наказания связаны между собой положительной зависимостью, из этого должно следовать, что более тяжким преступлениям соответствуют более высокие вероятности осуждения и более суровые меры наказания. И это действительно так. В табл. 8.2, где преступления перечислены в порядке убывания их предполагаемой тяжести, наглядно прослеживается, что и фактическая вероятность осуждения, и срок лишения свободы возрастают с увеличением тяжести преступлений.

Поскольку увеличение предельных издержек поимки и осуждения для данного количества преступлений, т.е. рост C', имеет точно такие же последствия, как и увеличение предельного ущерба, оно должно также снижать оптимальное число преступлений и увеличивать оптимальные значения p и f. В то же время увеличение другой составляющей издержек поимки и осуждения, а именно C_p не оказывает прямого влияния на предельные издержки от роста числа преступлений вследствие изменения f и *уменьшает* издержки изменения числа преступлений в результате изменения p (рис. 8.3). Таким образом, оно снижает оптимальную величину p и обеспечивает лишь частичную компенсацию этого снижения за счет роста f, так что оптимальное число преступлений возрастает. Соответственно одновременное увеличение и C', и C_p должно приводить к увеличению оптимального f, однако может либо увеличивать, либо снижать оптимальное значение p и оптимальное число преступлений в зависимости от относительной величины изменений C' и C_p.

[32] Обсуждение этих вопросов см. в [*Smigel, 1965; Ehrlich, 1967*].

Таблица 8.2. Вероятность осуждения и средний срок лишения свободы по семи основным видам правонарушений (США, 1960 г.)

	Умышленное убийство	Изнасилование	Грабеж с насилием	Нападение при отягчающих обстоятельствах	Кража со взломом	Хищение	Угон автомобиля	По всему набору преступлений
1. Средний срок, проведенный в местах лишения свободы, для впервые осужденных, месяцев								
а) в федеральных тюрьмах	111,0	63,6	56,1	27,1	26,2	16,2	20,6	18,8
б) в тюрьмах штатов	121,0	44,8	42,4	25,0	24,6	19,8	21,3	28,4
2. Вероятность поимки и осуждения, %								
а) для осужденных за известные преступления	57,9	37,7	25,1	27,3	13,0	10,7	13,7	15,1
б) для осужденных за инкриминированные преступления	40,7	26,9	17,8	16,1	10,2	9,8	11,5	15,0
в) для тех, кто поступил в федеральные или штатные тюрьмы (в эту категорию не попадают многие несовершеннолетние преступники)	39,8	22,7	8,4	3,0	2,4	2,2	2,1	2,8

Источники: 1 — Prisoners Released from State and Federal Institutions / Bureau of Prisons (National Prisoner Statistics). Washington D.C.: U.S. Department of Justice, 1960. Tab. 3; 2 (а) и 2 (б) — Uniform Crime Reports for the United States / Federal Bureau of Investigation. Washington D.C.: U.S. Department of Justice, 1960. Tab. 10; 2 (в) — ibid., 1961. Tab. 2; Characteristics of State Prisoners, 1960 / Bureau of Prisons. (National Prisoner Statistics). Washington D.C.: U.S. Department of Justice, s.a. Tab. A1; Federal Prisons, 1960 / Bureau of Prisons. (National Prisoner Statistics) Washington D.C.: U.S. Department of Justice, 1961. Tab. 8.

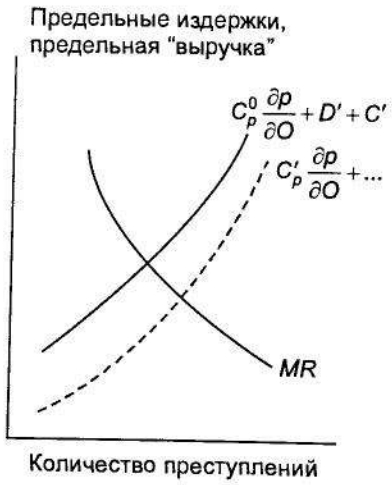


Рис. 8.3

Величина издержек, связанных с задержанием и осуждением преступников, зависит от ряда факторов. Увеличение зарплаты полицейских увеличивает и C', и C_p, а совершенствование технологии сыска в форме снятия отпечатков пальцев, методов баллистической экспертизы, компьютерного контроля и химического анализа или проведение реформы правоохранительных органов и судебной системы в направлении повышения ее профессионализма и эффективности будет, как правило, приводить к снижению C' и C_p, хотя, возможно, и в неодинаковой степени. Таким образом, из нашего анализа следует, что хотя совершенствование методов работы и реформа правоохранительных органов может либо привести к повышению оптимального значения p и снижению оптимального числа преступлений, либо нет, это во всяком случае приведет к снижению оптимального значения f и тем самым уменьшит необходимость полагаться на суровость наказания тех, кого удалось поймать и осудить. Возможно, это объясняет, почему в долгосрочном плане совершенствование технологий полицейской работы и судебной системы идет рука об руку со снижением строгости наказаний.

Для разных видов преступлений C' и особенно C_p сильно различаются. Например, найти преступника, совершившего изнасилование или разбойное нападение, проще, чем преступника, совершившего кражу со взломом или угон автомобиля, поскольку в первом случае потерпевший, как правило, может составить словесный портрет, а во втором — нет[33]. У кого-то может возникнуть впечатление, что p резко сокращается при движении по столбцам табл. 8.2 слева направо

[33] "Если преступник неизвестен жертве или если его не удается задержать на месте преступления, шансы когда-либо его задержать весьма невелики" [*Science and Technology, 1967, p. 81*]. Данный вывод основан на проведенном в январе 1966 г. анализе преступлений, совершенных в разных районах Лос-Анджелеса.

главным образом потому, что у преступлений против личности, которые перечислены в левой части таблицы, значения C_p намного ниже, чем у преступлений, не направленных против личности, которые указаны в правой части таблицы. Но этот вывод подразумевал бы, что при таком движении слева направо возрастает f, а это совершенно неверно. В результате выходит, что положительную корреляцию между p, f и суровостью наказаний, представленной в табл. 8.2, нельзя объяснить отрицательной корреляцией между C_p (или C') и суровостью наказаний.

Если $b > 0$, уменьшение эластичности преступлений по f увеличивает предельную "выручку" от изменения числа преступлений за счет изменения f (см. рис. 8.4а). В результате оптимальное число преступлений увеличивается, а оптимальное значение f снижается, что частично компенсируется ростом оптимального значения p. Аналогичным образом снижение эластичности преступлений по p также увеличивает оптимальное число преступлений (см. рис. 8.4б), снижает оптимальное значение p и частично компенсируется за счет роста f. Уменьшение обеих эластичностей на одинаковое число процентов с необходимостью увеличивает оптимальное число преступлений и ведет к снижению как p, так и f. Если $b = 0$, обе функции предельной выручки лежат вдоль горизонтальной оси и изменение эластичностей никак не влияет на оптимальные значения p и f.

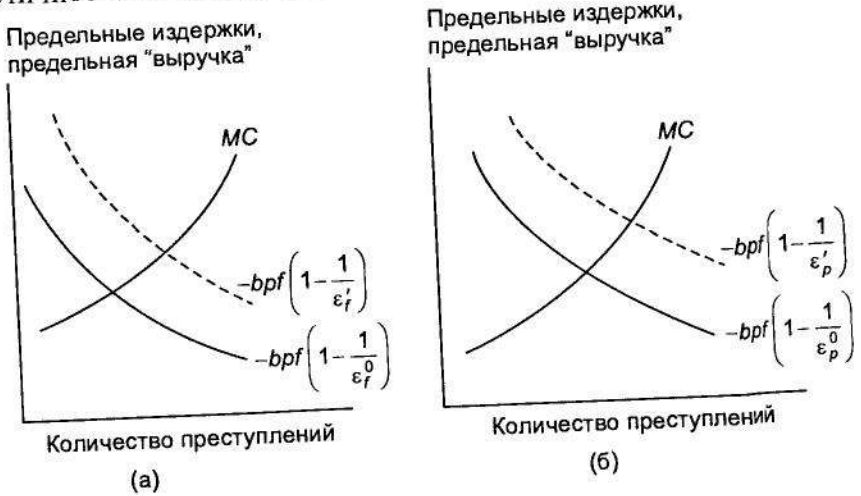


Рис. 8.4

Как правило, если фирме удается разделить свой рынок сбыта на отдельные сегменты, которые характеризуются существенно разнящейся эластичностью спроса по цене, доходы ее возрастают: она начинает назначать более высокие цены в тех сегментах рынка, эластичность спроса в которых ниже. Аналогично, если бы весь "рынок" преступлений удалось разделить на сегменты с существенно разнящейся эластичностью предложения преступлений, то, как следует из полученных выше результатов, если $b > 0$, общую сумму потерь удалось бы снизить за счет "назначения" более *низких* "цен" (иными словами, за счет выбора более низких значений p и f) для тех рынков, у которых эластичность *ниже*.

Иногда можно разделить людей, совершающих преступления одного типа, на группы, которые по-разному реагируют на тяжесть наказания. Считается, например, что лица, совершившие непреднамеренное убийство или грабеж, действовали импульсивно, и потому тяжесть возможного наказания для них относительно безразлична. То же относится к подросткам и невменяемым: тяжесть возможного наказания скорее всего действует на них меньше, чем на прочих преступников, и, следовательно, повышение вероятности быть пойманным или ужесточение наказания в случае поимки в меньшей мере способно отвратить их от совершения преступления[34]. Сложившаяся в XX в. тенденция определять представителям таких социальных групп меньшие сроки лишения свободы и чаще пользоваться такими мерами дисциплинарного воздействия, как пробация и порицание, а также, если говорить в более общем смысле, тенденция отхода от доктрины "за данное преступление — данное наказание", по всей видимости, не противоречит общим выводам анализа условий оптимальности.

Рост b увеличивает предельный доход от изменения числа преступлений за счет изменения p и f и тем самым увеличивает оптимальное число правонарушений, снижает оптимальное значение f и увеличивает оптимальное значение p. Некоторые данные, представленные в подразд. 8.2, указывают на то, что b особенно велико для несовершеннолетних, помещенных в колонии для малолетних преступников, и взрослых, находящихся в местах лишения свободы, а в случае наложения штрафов или условно-досрочного освобождения оно весьма невелико. Таким образом, наш анализ показывает, что при прочих равных условиях оптимальные значения f будут ниже, а оптимальные значения p будут выше при наказаниях, связанных с лишением свободы.

[34] См. тем не менее анализ, проведенный в [*Becker, 1962b*]. Здесь показано, что повышение цены на товар удерживает импульсивных лиц и других особ с "иррациональным" поведением от покупки такого товара ничуть не меньше, чем лиц с более "рациональным" поведением.

8.5 Штрафы

8.5.1 Теоремы благосостояния и расплата полным и неполным трансфертом

Обычные условия оптимальности в экономической теории благосостояния зависят только от уровня, но не от наклона функций предельных издержек и средней выручки (как в случае хорошо известного условия о равенстве предельных издержек ценам). Понятие потерь общества от преступлений было в явном виде введено нами в качестве конкретного приложения экономической теории благосостояния, но тем не менее углы наклона функций в том виде, в каком они включаются в формулы эластичности предложения, в данном случае существенно влияют на условия оптимальности. Из-за чего возникает это различие? Первое объяснение, которое приходит на ум, по-видимому, заключается в том, что почти всегда неявно предполагается, что цена, которую платит потребитель, полностью передается фирмам и государству, и никаких потерь для общества от таких платежей не возникает (полный трансферт).

Если бы наказания не были связаны с потерями для общества, как это происходит в случае штрафов, b равнялось бы нулю, а эластичность предложения выпала бы из условия оптимальности, задава-

емого уравнением (8-21)[35]. Если $b > 0$, как при лишении свободы, часть "расплаты", которую совершает преступник, остальному обществу не достается, и в результате получается чистый убыток для общества. Эластичность предложения преступлений в этом случае становится важным фактором, определяющим условия оптимальности, поскольку от нее зависит величина изменения общественных издержек вследствие изменения строгости наказания.

Хотя именно денежные цены, при которых платеж одной стороны полностью обращается в доход другой стороны, являются на сегодняшний день самыми распространенными, не следует упускать из вида и иные формы цен, которые также играют большую роль, особенно в развивающихся странах и странах коммунистического лагеря. Примерами таких "цен", помимо лишения свободы и других наказаний, являются призыв в армию, расплата натурой, очереди и многие другие формы нормирования, которые возникают вследствие наличия законодательных ограничений на свободу ценообразования [см. *наст. изд., разд. 4*] и вследствие случайных колебаний спроса и предложения. Тот факт, что условия оптимальности так сильно зависят от предположения о полной или неполной "трансфертности" цен, интересен и заслуживает дальнейшего изучения.

8.5.2 Условия оптимальности

Если $b = 0$, поскольку наказание было определено в форме штрафа, и если издержки поимки и осуждения преступника также близки к нулю, то условия оптимальности (8-21) и (8-22) сведутся к одному:

$$D'(O) = 0. \qquad (8\text{-}24)$$

Большинство экономистов считают, что деятельность, приносящая "экстернальный" вред (например, работа заводов, загрязняющих воздух, или лесозаготовки, уничтожающие растительность), должна облагаться налогом или ее уровень должен ограничиваться каким-то иным путем до тех пор, пока предельный экстернальный вред не окажется равным предельному частному выигрышу, иными словами, пока чистый ущерб не будет равен нулю, что и записано в уравнении (8-24). Если бы предельный вред всегда превышал предельный выигрыш, оптимальный уровень такой деятельности был бы равен нулю, что также следует из уравнения (8-24) при введении соответствующих условий в виде неравенства. Иными словами, если бы издержки задержания, разбирательства и осуществления наказания нарушителей были равны нулю, и если бы каждое правонарушение приносило больший экстернальный вред, чем частный выигрыш, потери общества от преступлений достигали бы минимального значения в том случае, если бы наказания назначались настолько суровыми, чтобы вообще элиминировать преступность. Задача минимизации общественных потерь совпала бы в этом случае с задачей минимизации числа преступлений путем ужесточения наказаний[36].

Оптимальное число преступлений $\hat{O}$ задается уравнением (8-24), а размер штрафов и вероятность задержания и наказания должны быть установлены такими, чтобы у преступников возникало желание совершить только $\hat{O}$ преступлений. Если обычную экономическую теорию выбора применить к незаконной деятельности (см. подразд. 8.2), предельные издержки этих наказаний должны равняться предельному частному выигрышу преступников

$$V = G'(\hat{O}), \qquad (8\text{-}25)$$

где V — денежный эквивалент предельного наказания, $G'(\hat{O})$ — предельный частный выигрыш в точке $\hat{O}$. Поскольку из уравнений (8-3) и (8-24) следует, что $D'(\hat{O}) = H'(\hat{O}) - G'(\hat{O}) = 0$, путем подстановки из уравнения (8-25) получаем, что

$$V = H'(\hat{O}). \qquad (8\text{-}26)$$

Таким образом, денежный эквивалент наказаний будет равен предельному вреду, причиненному преступлениями.

[35] Из условия, задаваемого уравнением (8-22), оно не выпало бы из-за наклона кривой O_p. Обычно цены не оказывают влияния на предельные издержки, но здесь положение иное, поскольку p влияет на C.

[36] "Необходимо сделать так, чтобы зло наказания превышало выгоды преступления" [*Bentham, 1931, правило первое*].

Поскольку издержки поимки и осуждения преступников предполагаются равными нулю, вероятность поимки и осуждения можно установить равной единице, и никаких издержек это не потребует. Денежный эквивалент наказаний в этом случае будет просто равен сумме наложенных штрафов, а уравнение (8-26) приобретет вид

$$f = H'(\hat{O}). \qquad (8\text{-}27)$$

Поскольку преступники выплачивают штрафы в пользу всего остального общества, штраф, сумма которого определена в соответствии с условием (8-27), будет в точности компенсировать обществу нанесенный ему предельный ущерб и критерий минимизации потерь для общества в предельном случае совпадет с критерием компенсации "жертвам" нанесенного им вреда[37]. Если вред, наносимый жертвам, всегда превышал бы выигрыш преступников, оба эти критерия, в свою очередь свелись бы к устранению всех преступлений вообще.

Если издержки поимки и осуждения не равны нулю, в условие оптимальности следует включить не только предельный ущерб, но и предельные издержки. В этом случае, если мы по-прежнему предполагаем, что вероятность поимки и установления вины равна единице, условие оптимальности приобретает вид

$$D'(\hat{O}) + C'(\hat{O},\ 1) = 0. \qquad (8\text{-}28)$$

Поскольку $C' > 0$, уравнение (8-28) требует, чтобы $D' < 0$, или чтобы предельный частный выигрыш превышал предельный экстернальный вред, что, как правило, означает меньшее число преступлений, чем при $D' = 0$[38]. Легко показать, что условие (8-28) будет выполнено, если сумма штрафа равна сумме предельного вреда и предельных издержек

$$f = H'(\hat{O}) + C'(\hat{O},\ 1)\ ^{39}. \qquad (8\text{-}29)$$

[37] Под "жертвами" понимаются не только те лица, которые непосредственно пострадали, но и все остальное общество.

[38] Данный результат можно также получить в качестве частного случая выводов, касающихся последствий роста C', которые содержатся в математическом приложении.

[39] Поскольку условия равновесия требуют, чтобы $f = G'(\hat{O})$, и поскольку из уравнения (8-28) имеем:

$$D'(\hat{O}) = H'(\hat{O}) - G'(\hat{O}) = -C'(\hat{O},\ 1),$$

то уравнение (8-29) непосредственно выводится путем подстановки.

Иными словами, преступникам в этом случае придется компенсировать не только вред, который нанесли своими действиями они сами, но и издержки своей поимки, что является естественным обобщением обычного анализа экстернальных эффектов.

Условие оптимальности

$$D'(\hat{O}) + C'(\hat{O}, \hat{p}) + C_p(\hat{O}, \hat{p})\frac{1}{O_p} = 0 \qquad (8\text{-}30)$$

заменит собой уравнение (8-28) в том случае, если фиксируется не вероятность наказания, а размер штрафа. Из уравнения (8-30), вообще говоря, следует, что $D'(\hat{O}) > 0$[40], а это значит, что, если издержки равны нулю, число правонарушений будет выше оптимального. Таким образом, когда издержки поимки и установления вины растут или сокращаются, оптимальное число правонарушений зависит в основном от того, меняются ли наказания путем изменения размера штрафа или путем изменения вероятности наказания (вынесения обвинительного приговора). Разумеется, если общество может управлять и тем, и другим, оптимальная вероятность осуждения (наказания) будет волевым решением установлена на уровне, близком к нулю, — во всяком случае, если функция общественных потерь имеет вид уравнения (8-18) (подробнее см. подразд. 8.3).

8.5.3
О пользе штрафов

Общество контролирует не только вероятность осуждения и строгость наказания, но и выбор форм наказания. Как правило, в законодательстве

[40] Точнее, если

$$\frac{dC}{dp} = C'\frac{\partial O}{\partial p} + C_p > 0,$$

то

$$C' + C_p\frac{1}{\partial O/\partial p} < 0$$

и

$$D'(\hat{O}) = -\left(C' + C_p\frac{1}{\partial O/\partial p}\right) > 0.$$

бывает четко расписано, какие формы наказаний должны применяться к конкретным видам правонарушений — штрафы, пробация, лишение свободы или какие-то сочетания этих мер. Случайно ли то, что на сегодняшний день в большинстве стран преобладающей формой наказания являются штрафы, а лишение свободы предусматривается только за самые серьезные преступления, или в основе такого предпочтения штрафов лежат соображения оптимальности? В данном пункте будет рассмотрен ряд аргументов в пользу того, что благосостояние общества увеличится, если использовать штрафы *везде, где только возможно*.

Прежде всего, домашний надзор (пробация) и лишение свободы поглощают ресурсы общества, а штрафы — нет, поскольку штрафы — это по сути просто трансфертные платежи, тогда как прочие виды наказаний требуют использования общественных ресурсов в виде охранников, надзирателей, участковых да и времени самого правонарушителя[41]. Данные табл. 8.1 говорят о том, что издержки эти не так уж малы: на "исправительные" меры в 1965 г. в США было израсходовано порядка 1 млрд. долл., причем в эту сумму, естественно, не входят потери времени самого правонарушителя[42].

Кроме того, в случае использования штрафов определить оптимальное число правонарушений и суровость наказаний несколько легче, чем для других форм наказаний. Чтобы пользоваться штрафами "с умом", необходимо знать предельный выигрыш и предельный ущерб, а также предельные издержки поимки и осуждения преступников. Ясно, что получить такие сведения не так-то просто. Однако, чтобы "с умом" использовать лишение свободы и другие формы наказаний, необходимо к тому же знать еще эластичность реакции правонарушителей на изменение суровости наказания. Как показывают ожесточенные споры по поводу отмены смертной казни, выяснить что-то об этих эластичностях чрезвычайно трудно.

[41] На это преимущество штрафов уже давно обращали внимание некоторые авторы, занимавшиеся вопросами криминологии. Например: "Наказания в виде денежных штрафов весьма экономичны, поскольку все зло, испытываемое тем, кто платит, обращается в выигрыш того, кто получает" [*Bentham, 1931, ch. VI*]. Или: "Лишение свободы в те давние времена [в X в.] сочли бы бесполезным наказанием — оно не удовлетворяет чувство мести, преступник сидит без дела, и, хотим мы того или нет, *оно обходится очень дорого*" [*Pollock, Maitland, 1952, p. 516;* курсив мой. — *Г.Б.*].

[42] Зато в эту сумму включены некоторые трансфертные платежи в виде расходов на продукты питания, одежду и содержание заключенных.

Ранее я уже говорил о том, что при определении меры наказания в качестве переменных, косвенным образом отражающих эластичность реакции, можно использовать наличие или отсутствие умысла, вменяемость и возраст преступников. При назначении штрафов все это выяснять необязательно, поскольку оптимальная величина штрафа, задаваемая, например, уравнениями (8-27) или (8-29), не зависит от эластичности реакции. Возможно, это отчасти объясняет, почему экономисты, когда они обсуждают экстернальные эффекты, практически никогда не принимают во внимание наличие или отсутствие мотива или умысла, тогда как социологи и юристы, говоря о поведении преступников, обязательно принимают это во внимание. Дело в том, что экономисты исходят из того, что наказание осуществляется в форме денежного штрафа или сбора, тогда как социологи и юристы изначально предполагают, что используется неденежная форма наказания.

Штрафы обеспечивают компенсацию жертвам, а оптимальные штрафы обеспечивают полную компенсацию жертвам и восстанавливают *status quo*, так что жертвы оказываются в положении не худшем, чем если бы преступления не было[43]. Другие виды наказаний не только не выполняют задачу компенсации, но также требуют от жертв дополнительных средств на осуществление наказания. Таким образом, нет ничего удивительного в том, что гнев и страх перед лицами, имеющими судимость, которые фактически *не* "оплатили своего долга перед обществом", приводят к наложению на них дополнительных наказаний[44], включая официальные ограничения на выбор политической или экономической карьеры[45] и неофициальные ограничения в виде общественного неприятия. Кроме того, отсутствие компенсации побуждает общество пытаться изменить или "перевоспитать"

[43] Бентам это понимал, как показывает следующее его изречение: "Обеспечение компенсации пострадавшей стороне — это еще одно полезное свойство наказания, которое позволяет достичь одновременно двух целей: устранить первоначально причиненное зло и состояние тревоги. Это является характерным преимуществом наказаний в денежной форме" [*Bentham, 1931, ch. VI*].

[44] Точно так же чувство вины, которое испытывает общество по отношению к призывникам срочной службы (ведь фактически призыв в армию — это насильственный трансферт в пользу общества), привело к предоставлению ветеранам срочной службы [США] дополнительных льгот в виде права на бесплатное высшее образование, пособий, права на бесплатную госпитализацию и т.д.

[45] Примеры подобных ограничений см. в [*Sutherland, 1960, p. 267—268*].

преступников путем психиатрической коррекции, терапии и прочих подобных программ. Поскольку штрафы обеспечивают компенсацию и не создают особых дополнительных затрат, то, как правило, общество не испытывает по отношению к "проштрафившимся" ни гнева, ни страха. В результате никакому дополнительному наказанию со стороны общества "бывшие оштрафованные" чаще всего не подвергаются, и перевоспитывать их общество особо не стремится.

Один из аргументов против штрафов заключается в том, что штрафы безнравственны, поскольку фактически они позволяют "покупать" преступления за определенную цену точно так же, как мы покупаем хлеб и другие товары[46]. Но любую другую форму наказания *можно* считать ценой преступления с неменьшим основанием, чем штраф. Например, "цена" угона машины равна шести месяцам тюрьмы. Единственное различие заключается в выборе единиц измерения: штраф — это цена, измеренная в денежных единицах, лишение свободы — это цена, измеренная в единицах времени, и т.д. Денежные единицы для измерения наказаний следует предпочесть хотя бы потому, что именно им, как правило, отдается предпочтение при назначении цен и ведении учета.

Оптимальные размеры штрафов, определенные с помощью уравнения (8-29), зависят только от предельного вреда и предельных издержек, но совершенно не зависят от экономического положения правонарушителя. Многие считали, что это несправедливо, и предлагали взимать штрафы в зависимости от размера дохода преступника[47]. Если цель заключается именно в минимизации потерь общества, причиняемых преступлениями, а не в отмщении или нанесении вреда пре-

[46] В давние времена английское законодательство очень широко пользовалось денежными штрафами даже в случае убийства: "Каждый вид удара или ранения, нанесенного человеку любого сословия, имел свою цену, и юриспруденция тех времен, по-видимому, в основном состояла в знании этих оговоренных в законе цен" [*Pollock, Maitland, 1952, p. 451*]. Комический вариант той же идеи прозвучал недавно в мультфильме из серии "Mutt and Jeff", где по улице ехала полицейская машина с вывеской: "Ограничение скорости — 30 миль в час; штраф за превышение — 5 долл. за каждую милю сверх лимита. Выбирайте скорость себе по карману!"

[47] Так, Бентам считал: "Денежное наказание, если сумма его фиксирована, является в высшей степени неравным... Штрафы назначаются без учета выгоды от совершения преступления, его тяжести или благосостояния преступника... Денежные наказания всегда должны назначаться исходя из богатства преступника. Фиксироваться должен не абсолютный, а относительный размер наказания — за такое-то преступление такая-то часть состояния преступника" [*Bentham, 1931, ch. IV*]. Заметим, что оптимальный размер штрафов, вытекающий из уравнения (8-29), зависит от "выгодности преступления" и от его "тяжести".

ступникам, то размер штрафов должен зависеть от размера ущерба, нанесенного преступниками, а не от их дохода, расы, пола и т.д. Точно так же денежный эквивалент оптимальных сроков лишения свободы и других видов наказаний зависит от вреда, издержек и эластичностей реакции, но не непосредственно от дохода преступника. На самом деле, если денежный эквивалент наказания, скажем, в форме лишения свободы, не зависел бы от дохода, то длительность срока, к которому преступник приговорен, была бы связана с доходом *обратной* зависимостью, поскольку оценка данного срока лишения свободы тем больше, чем больше доход преступника.

Сделаем небольшое отступление и обсудим некоторые интересные выводы относительно вероятности наказания, которые следуют из того, что денежная стоимость всякого штрафа является безусловно одинаковой для всех нарушителей, тогда как денежный эквивалент, или "ценность", всякого срока лишения свободы или пробации, как правило, положительно связан с доходом преступника. Из того, что было сказано в подразд. 8.2, следует, что фактические вероятности быть осужденным и наказанным не являются раз и навсегда данными для всех преступников, но зависят от их возраста, пола, расы и особенно от дохода. Преступники, получающие высокий доход, заинтересованы в том, чтобы больше тратить на планирование своих преступлений, на хороших адвокатов, на обжалование судебных решений и даже на взятки, чтобы снизить вероятность поимки и осуждения за преступления, по которым, скажем, предусмотрено наказание в виде лишения свободы, поскольку для них издержки осуждения выше, чем все эти денежные расходы. Однако, следуя той же логике, получается, что и более бедные преступники должны быть заинтересованы тратить больше времени на планирование преступлений, присутствие на судебных заседаниях и т.д., чтобы снизить вероятность быть осужденными за преступления, наказываемые штрафами, поскольку для них издержки такого наказания оказываются высокими, если сравнивать их с ценностью их времени[48]. Вывод заключается в том, что ве-

[48] Заметим, что желание тратить время на то, чтобы снизить вероятность данного срока лишения свободы, не зависит от величины дохода, поскольку наказание измеряется временем, а не денежными единицами. Точно так же и желание использовать деньги для снижения вероятности быть оштрафованным не зависит от дохода, поскольку наказание фиксировано не во временны́х, а в денежных единицах.

роятность осуждения зависит от заработков преступников, причем зависимость отрицательна для преступлений, караемых лишением свободы, и положительна для преступлений, за которые положен штраф. Хотя применительно к тяжким преступлениям и другим видам правонарушений, караемым лишением свободы, отрицательная зависимость прослеживалась многими авторами, которые высказывали сожаление по этому поводу [*The Courts, 1967, p. 139—153*], я не слышал о каких-либо исследованиях этой зависимости для штрафов, а также о том, чтобы кто-либо признал, что наблюдаемая отрицательная зависимость скорее является следствием самого вида наказания, чем следствием уровня благосостояния нарушителя.

Другой аргумент против штрафов заключается в том, что некоторые преступления, такие, как убийства или изнасилования, столь ужасны, что никакая сумма денег не может компенсировать нанесенный ущерб. Этот аргумент, безусловно, справедлив и представляет собой частный случай более общего принципа, заключающегося в том, что в тех случаях, когда нанесенный вред превосходит все состояние преступника, одними штрафами не обойтись. В подобных случаях жертвы не могут получить от преступника полную компенсацию, и для того чтобы оптимальным образом лишить преступников желания совершать преступные действия, штрафы придется дополнять лишением свободы или другими мерами наказания. Это объясняет, почему лишение свободы, пробация и условно-досрочное освобождение под поручительство считаются серьезными наказаниями, которые применяются в случае тяжких преступлений: нанесен значительный ущерб, и у лиц, их совершивших, нет средств, чтобы искупить свое преступление. Поскольку штрафы более предпочтительны, отсюда также следует необходимость использования более гибкой системы уплаты штрафов в рассрочку, чтобы преступникам было легче расплатиться и тем самым избежать иных наказаний.

Из данного анализа следует, что, если некоторые преступники способны уплатить штраф за совершение данного преступления, а другие преступники, совершившие такое же преступление, сделать этого не в состоянии[49], первые могут обойтись одним только штрафом, а

[49] Согласно данным одного исследования, примерно половина лиц, совершивших мелкие правонарушения, были неспособны заплатить штраф [*The Courts, 1967, p. 148*].

для наказания вторых придется отчасти прибегать к другим методам. Таким образом по сути эти методы превращаются в механизм наказания "должников" общества. Прежде чем раздадутся крики, что данная система несправедлива, особенно в отношении бедных преступников, задумаемся о следующем.

Те, кому придется нести наказание, — это должники по сделкам, на которые их "кредиторы" не давали своего согласия и которые отнюдь не были добровольными, как, например, ссуды[50], по которым кредиторы имеют возможность принять необходимые меры, чтобы обезопасить себя. Кроме того, наказание в любой экономической системе, основанной на добровольных рыночных сделках, неизбежно должно проводить различие между подобными "должниками" и прочими. Если обеспеченный человек купил машину, а бедный — украл машину, то первого все поздравляют, а второй, если попадется, рискует оказаться в тюрьме. Но можно сказать, что покупка богатого человека эквивалентна "краже", компенсированной "штрафом", равным цене машины, а бедный человек идет в тюрьму, поскольку он не может заплатить этот "штраф".

Ответ на вопрос, является ли наказание в виде лишения свободы вместо полновесного штрафа для преступников, не располагающих достаточными средствами, "справедливым", зависит, разумеется, от того, как соотносится срок лишения свободы с размером штрафа[51]. Например, тюремное заключение сроком на одну неделю вместо штрафа в размере 10 тыс. долл. вряд ли будет справедливым решением — хотя бы по отношению к богатым преступникам, которым пришлось этот штраф заплатить. Поскольку такое наказание, как тюремное заключение, обществу обходится дороже, чем штрафы, общество может снизить свои потери от уже совершенных преступлений, проявляя снисходительность к лицам, попавшим в тюрьму, поскольку они не смогли заплатить штраф. В результате оптимальные сроки заключе-

[50] В прежние времена существовали долговые тюрьмы, в которые помещали тех, кто не мог расплатиться по долгам.

[51] Но при этом без всякого обсуждения реально предлагаемых альтернатив делаются заявления о том, что "вынесение денежных санкций против преступника по своему конечному эффекту несопоставимо с вынесением уголовных санкций в виде смертной казни, лишения свободы или клеймения" [*Criminal Safeguards and the Punitive Damages Defendant, 1967*].

ния для "должников" не будут казаться им "несправедливыми", поскольку для них денежный эквивалент тюремного срока будет меньше, чем размер оптимального штрафа, который, в свою очередь, равнялся бы причиненному ущербу или размеру "долга"[52].

Создается, однако, впечатление, что "должники" часто получают тюремные сроки по такому "обменному курсу" относительно штрафов, при котором денежная оценка времени, проводимого в заключении, оказывается явно заниженной. Хотя я не располагаю систематическими данными о различных видах наказаний, предложенных преступникам, и о том, какой выбор был ими сделан, в США законы многих штатов предусматривают в качестве наказания за одно и то же преступление либо штраф, либо тюремный срок, причем длительность тюремного срока оказывается несоразмерно большой по сравнению с величиной штрафа. Например, в штате Нью-Йорк за проступки (misdemeanors)* класса А в качестве меры наказания предус-

[52] Это довольно легко доказать строго, если ради простоты предположить, что вероятность осуждения равна единице, поскольку в этом случае единственным условием оптимальности будет

$$D' + C' = -bf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_f}\right). \qquad (8\text{-}1')$$

Поскольку $D' = H' - G'$, путем подстановки получаем:

$$G' = H' + C' + bf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_f}\right), \qquad (8\text{-}2')$$

а поскольку для достижения равновесия необходимо, чтобы $G' = f$, получаем, что

$$f = H' + C' + bf\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_f}\right). \qquad (8\text{-}3')$$

или

$$f = \frac{H' + C'}{1 - b(1 - 1/\varepsilon_f)}. \qquad (8\text{-}4')$$

Если $b > 0$, то $\varepsilon_f < 1$ (см. подразд. 8.3), и, следовательно, из (8-4′) имеем

$$f < H' + C', \qquad (8\text{-}5')$$

где сумма, стоящая справа, — это полный предельный вред. Если и p, и f изменяются независимо друг от друга, анализ несколько усложняется, однако вывод об относительном денежном эквиваленте оптимальных сроков заключения и штрафов остается прежним (см. математическое приложение).

* Misdemeanor — категория наименее опасных преступлений, граничащих с административными правонарушениями. — *Прим. пер.*

матривается тюремное заключение сроком до одного года либо штраф в размере до 1000 долл., а за проступки класса В полагается либо тюремное заключение сроком до трех месяцев, либо штраф в размере 500 долл.[53] Мой анализ показывает, что эти законы допускают чрезмерно длительные по сравнению с размером штрафа сроки тюремного заключения, что, возможно, объясняет, почему применение лишения свободы вместо штрафа считается несправедливым по отношению к бедным правонарушителям, которые часто вынуждены "выбирать" тюремный срок.

8.5.4 Возмещение ущерба и уголовное право

Судя по реально назначаемым мерам наказания, уголовное судопроизводство в США движимо несколькими мотивами одновременно: здесь и желание добиться устрашения преступников, и обеспечение компенсации жертвам, и мотив отмщения. Мы уже говорили о том, что цели эти в определенной степени противоречат друг другу и, вообще говоря, одновременно не достижимы. Например, если наказание осуществляется в виде штрафа, задача минимизации общественных потерь от преступлений будет эквивалентна обеспечению полной компенсации жертвам, а задачи устрашения или отмщения могут решаться при этом лишь отчасти. Таким образом, если бы преимущество штрафов удалось отстоять и если бы наказание посредством оптимальных штрафов стало нормой, традиционный подход к уголовному праву пришлось бы существенным образом пересмотреть.

Прежде всего главная задача всех процессуальных действий стала бы единой — не наказание или устрашение, а просто оценка "вреда", нанесенного обвиняемыми. Большая часть традиционного уго-

[53] Laws of New York. 1965. Vol. II. Ch. 1030. Arts. 70, 80. Однако так называемые нарушения (violations) караются только тюремным сроком не более 15 дней или штрафом в пределах 250 долл. Поскольку это максимальные меры наказания, реальные меры наказания, определяемые судом, часто оказываются гораздо более низкими. Заметим также, что суд вправе определить меру наказания в виде штрафа, лишения свободы или *и того, и другого* (Laws of New York. 1965. Vol. II. Ch. 1030. Art. 60).

ловного права превратилась бы при этом в один из подразделов деликтного права — скажем, в "право общественного деликта", в рамках которого общество сможет подавать коллективный иск на возмещение "общественного" ущерба[54]. "Уголовно наказуемое" деяние будет, по сути, определяться не характером самого действия[55], а способностью или неспособностью совершившего его лица возместить нанесенный ущерб. Таким образом, действие будет считаться "уголовно наказуемым" именно потому, что оно причиняет невозместимый "вред" другим. На все подобные действия будет распространяться уголовное право, тогда как на все прочие (гражданские) правонарушения будет распространяться деликтное право.

Чтобы пояснить, к чему на практике могут привести подобные фундаментальные изменения, рассмотрим пример из области антимонопольного права. Отчасти под влиянием классического экономического доказательства, что монополии нарушают естественный процесс аллокации ресурсов и снижают уровень экономического благосостояния, Соединенные Штаты приняли законы, запрещающие коллективный сговор и прочие действия, ограничивающие свободу торговли. На практике ответчиков просто обязывают прекратить заниматься запрещенной деятельностью, хотя иногда налагается также штраф, возбуждается иск о возмещении ущерба или назначается тюремный срок.

Если бы главной задачей было возмещение ущерба, основной целью процессуальных действий было бы взимание штрафа, равного ущербу, нанесенному обществу из-за ограничений торговли[56]. Тогда бы исчез повод для издания распоряжений о прекращении противоправной деятельности и недопущении ее в дальнейшем, для лишения

[54] "Кардинальный принцип ущерба в англо-американском [делнктном] праве заключается в *возмещении* ущерба, нанесенного истцу противоправными действиями ответчика" [*Harper, James, 1956, p. 1299*].

[55] Разумеется, многие традиционные уголовно наказуемые действия, такие, как умышленное убийство или изнасилование, в рамках данного подхода будут, как правило, по-прежнему считаться уголовными преступлениями.

[56] На самом деле размер штрафа должен превышать размер нанесенного ущерба, если вероятность осуждения меньше единицы. Возможность избежать наказания является логическим оправданием применения к осужденным карательных штрафных санкций, скажем, назначения штрафов, в три раза превышающих реальный размер ущерба.

свободы, порицания или роспуска компаний. Если экономическая теория монополий справедлива и если штрафы назначаются в оптимальном размере, то фирмы автоматически сняли бы всякие торговые ограничения, поскольку их выигрыш от наличия таких ограничений был бы меньше, чем наносимый ими вред, а значит, и меньше ожидаемых штрафов за подобные деяния. В то же время, если правы Шумпетер и другие критики этой теории, и некоторые ограничения свободы торговли действительно повышают уровень экономического благосостояния общества, штрафы могли бы полностью возместить обществу нанесенный ему вред, но при этом некоторые ограничения на свободу торговли не были бы устранены, поскольку выигрыш участников превышал бы ущерб, наносимый ими другим[57].

Таким образом, одно из неожиданных преимуществ большего упора на возмещение убытков, чем на наказание и устрашение, заключается в том, что о правомерности классической точки зрения не будет нужды судить *a priori*. Если она правомерна, возмещающие ущерб штрафы будут препятствовать созданию каких-либо ограничений свободы торговли и тем самым "классические" цели будут реализованы. Если нет, такие штрафы позволят сохранить желательные для общества ограничения и в то же время возместят обществу причиненный ущерб.

Разумеется, как это прекрасно знают участники судебных процессов, которым грозил штраф в троекратном размере, причиненный ущерб измерить не так-то легко, и серьезные ошибки при этом неизбежны. Однако и по многим гражданским искам измерить истинную величину ущерба бывает чрезвычайно сложно[58]. Тем не менее инсти-

[57] Классический взгляд на проблему заключается в том, что $D'(M)$ (где M — ограничения, налагаемые на свободу торговли монополией, D' — показатель предельного ущерба) всегда больше нуля. Точка зрения критиков заключается в том, что при некоторых M $D'(M) < 0$. Выше мы показали, что если D' всегда больше нуля, то компенсирующие штрафы будут предотвращать любые преступления, в данном случае — создание препятствий свободе торговли, тогда как если D' иногда оказывается меньше нуля, некоторые преступления по-прежнему будут совершаться (если только C'(M), предельная стоимость поимки и осуждения преступников, не будет достаточно велика по сравнению с D').

[58] "Иногда [возмещение] возможно осуществить в достаточно адекватном объеме. Но в случае преступлений против личности последствия таких действий и размер нанесенного ущерба можно оценить лишь фигурально, по существу спекулятивным путем. Тем не менее целью юриспруденции является обеспечение хотя бы приблизительного соответствия между оцененной суммой ущерба и мерой страданий" [*Harper, James, 1956, p. 1301*].

тут гражданских исков продолжает функционировать и, по-видимому, в целом неплохо. Кроме того, по мере накопления опыта предельная величина ошибок будет снижаться, появятся простые правила приблизительного определения ущерба. Наконец, следует понять, что непростые суждения приходится выносить и в рамках ныне проводимой антимонопольной политики, например приходится решать, что в каких-то отраслях конкуренция "работает", или что некоторые корпоративные слияния снижают конкуренцию. Упор на штрафы и компенсацию по крайней мере поможет избежать несущественных вопросов, поскольку все внимание будет сосредоточено на информации, которая более всего необходима для проведения продуманной государственной политики.

8.6 Частные расходы на защиту от преступлений

На снижение количества и частоты совершаемых преступлений направлено также множество частных и коллективных действий, как то: нанимаются охрана, консьержи и аудиторы, устанавливаются замки и сигнализация, заключаются договоры страхования, люди избегают бывать в парках и кварталах, пользующихся дурной славой, вместо передвижения пешком или на метро пользуются такси и т.д. В табл. 8.1 расходы на эти нужды в 1965 г. оцениваются суммой, близкой к 2 млрд. долл., причем наверняка эта цифра сильно занижена. Потребность в мерах частной защиты особенно велика в странах с современной экономикой, где все друг с другом связаны и друг от друга зависят, где человек часто вынужден доверять свое достояние, включая самого себя, "заботе" сотрудников, работодателей, клиентов или продавцов.

Если каждый человек стремится минимизировать ожидаемые потери дохода от преступлений, оптимальные частные решения легко выводятся из предыдущих рассуждений, где речь шла об оптимальных решениях общества. Для каждого человека имеется функция потерь, аналогичная той, которая задается уравнением (8-18):

$$L_j = H_j(O_j) + C_j(p_j, O_j, C, C_k) + b_j p_j f_j O_j, \qquad (8\text{-}31)$$

где H_j — это вред, нанесенный j-му индивиду в результате осуществления O_j преступлений, направленных лично против него, C_j — его издержки на достижение вероятности p_j поимки и осуждения преступников, совершивших эти преступления. Заметим, что C_j связано не только с O_j (зависимость положительная), но и с C — государственными расходами на борьбу с преступностью (зависимость отрицательная), а также с C_k — множеством частных расходов других лиц[59].

Слагаемое $b_j p_j f_j O_j$ измеряет ожидаемый убыток[60] индивида j от наказания преступников, совершивших любое из преступлений O_j. Хотя большинство наказаний приносят чистые потери обществу в целом, непосредственным жертвам они нередко дают выгоду. Например, наказание штрафом, выплачиваемым непосредственной жертве, для общества в целом является лишь трансфертным платежом, но для самих жертв это несомненный выигрыш. Аналогичным образом наказание лишением свободы для общества представляет чистый убыток, но для жертв он пренебрежимо мал, поскольку они, как правило, оплачивают лишь пренебрежимо малую долю издержек содержания преступника в местах лишения свободы. Именно поэтому b_j часто меньше или равно нулю, тогда как b, т.е. коэффициент потерь для общества, больше либо равен нулю.

Поскольку b_j и f_j определяются в первую очередь государственной политикой наказаний, основной переменной, которая непосредственно подконтрольна j, является p_j. Если он выбирает p_j, минимизирующее L_j, условие оптимальности, аналогичное условию (8-22), примет вид

[59] Рост C_k при неизменных O_j и C означает, что будет раскрыто больше преступлений, совершенных против k, что, по всей вероятности, способствует раскрываемости преступлений, совершенных против j.

[60] Ожидаемые частные потери в отличие от ожидаемых потерь для общества будут скорее всего характеризоваться большим разбросом, поскольку число независимых преступлений, совершаемых против одного и того же человека, невелико. Таким образом, если бы j не был нейтрален к риску, функцию L пришлось бы видоизменить, добавив в нее аргумент, зависящий от распределения $b_j p_j f_j O_j$.

$$H_j' + C_j' + C_{jp_j}\frac{\partial p_j}{\partial O_j} = -b_j p_j f_j\left(1-\frac{1}{\varepsilon_{jp_j}}\right)^{61}. \qquad (8\text{-}32)$$

Эластичность ε_{jp_j} измеряет, как влияет изменение p_j на количество преступлений, совершаемых против j. Если $b_j < 0$ и если левая часть уравнения (8-32) — предельные издержки изменения O_j — больше нуля, то из уравнения (8-32) следует, что $\varepsilon_{jp_j} > 1$. Поскольку преступники могут вместо одних жертв выбирать другие, ε_{jp_j} скорее всего значительно больше, чем ε_p, т.е. изменение общего числа преступлений в ответ на изменение средней вероятности наказания p. Таким образом, между требованием, вытекающим из условия оптимальности (8-22), о том, что ε_p должно быть меньше единицы, и требованием, вытекающим из (8-32), о том, что ε_{jp_j} должно быть больше единицы, нет никакого противоречия.

8.7 Некоторые приложения

8.7.1 Оптимальный выигрыш

Наше исследование преступности представляет собой обобщение экономического анализа экстернального вреда, или внешней дизэкономии. С аналитической точки зрения это обобщение состоит во введении издержек, связанных с поимкой и осуждением преступника, что делает вероятность поимки и осуждения важной переменной при принятии решений, а также в использовании применительно к наказаниям в виде лишения свободы и иным формам наказаний того же подхода, что и к наказаниям в виде денежных штрафов. С аналитической точки зрения, преступные действия ничем особым не отличаются от любых других видов деятельности, причиняющей экстернальный вред; а когда преступления наказываются штрафами, всякие аналитические различия практически исчезают.

Анализ внешних экономий, или выгод, как правило, совершенно симметричен анализу внешних дизэкономий, или потерь, однако любые попытки найти какие-либо аналогии с деликтным правом или криминологией оказываются тщетными. Как правило, в отличие от экстернального вреда, за создаваемые экстернальные выгоды невозможно взыскать компенсацию, и в отличие от преступников, которых разыскивает полиция и судит суд, создающих экстернальные выгоды благодетелей никто не разыскивает и не назначает им "воздаяние". Разумеется, общество небезразлично к своим героям: частные и общественные организации нередко награждают военных, ученых, артистов и предпринимателей медалями, премиями, почетными званиями и прочими привилегиями. Среди самых известных наград можно назвать Нобелевскую премию, Ленинскую премию, Медаль почета Конгресса США, дворянский титул и патентные права. Однако все это не более чем разрозненные действия, затрагивающие лишь крошечную часть населения, действия, не основанные на законе, в котором были бы зафиксированы и проанализированы различные виды создаваемых внешних преимуществ.

Возможно, объяснение этого явного упущения заключается в том, что уголовное и деликтное право возникли в то время, когда экстернальный вред был явлением куда более распространенным, чем экстернальные выгоды. Или, может быть, все дело в том, что такую выгоду трудно измерить,

[61] Я предположил, что

$$\frac{\partial C}{\partial p_j} = \frac{\partial C_k}{\partial p_j} = 0,$$

иными словами, что j слишком "мало значит", чтобы влиять на другие расходы. Хотя такое предположение, как правило, разумно, оно подразумевает необходимость внесения изменений в условия оптимальности, задаваемые уравнениями (8-21) и (8-22). Поскольку результаты государственных расходов зависят от уровня частных расходов и поскольку все общество в целом достаточно "много значит", чтобы влиять на действия частных лиц, уравнение (8-22) необходимо уточнить:

$$D' + C' + C_p\frac{\partial p}{\partial O} + \sum_{i=1}^{n}\frac{dC}{dC_i}\frac{dC_i}{dp}\frac{\partial p}{\partial O} = -bpf\left(1+\frac{1}{\varepsilon_p}\right)$$

и аналогичные изменения внести в уравнение (8-21). "Главная" вероятность p представляет собой, конечно, взвешенную сумму p_j. Уравнение (8-22′) использует предположение о том, что рост государственных расходов будет отчасти погашаться индуцированным снижением частных расходов.

поэтому любые попытки выказать благодарность слишком смахивали бы на фаворитизм. Во всяком случае ясно, что данная асимметрия права не является следствием аналитической асимметрии, поскольку вполне возможно провести строгий анализ выгод, благодеяний и благодетелей, который будет совершенно симметричен анализу ущерба, преступлений и преступников. Можно построить, например, функцию $A(B)$, которая будет отражать чистую общественную выгоду A от B благодеяний аналогично тому, как функция $D(O)$ отражает чистый ущерб D от O преступлений. Аналогичным образом можно ввести функцию $K(B, p_1)$, которая будет отражать издержки (K) идентификации и награждения благодетелей, где p_1 — вероятность того, что идентификация и награждение будут произведены, причем $K' > 0$ и $K_p > 0$; функцию $B(p_1, a, v)$, которая будет отражать предложение благодеяний, где a — награда за одно благодеяние, v — отражает воздействие прочих факторов, причем $\partial B/\partial p_1 > 0$ и $\partial B/\partial a > 0$; коэффициент b_1 показывает, какой долей от a выражаются потери для общества. Вместо функции потерь, отражающей снижение доходов общества в результате преступлений, можно ввести функцию прибыли, которая будет отражать прирост доходов от благодеяний,

$$\prod = A(B) - K(B, p_1) - b_1 p_1 aB. \qquad (8\text{-}33)$$

Если максимизировать $\prod$ за счет подбора подходящих значений p_1 и a, условия оптимальности аналогично уравнениям (8-21) и (8-22) будут выглядеть так:

$$A' - K' = b_1 p_1 a\left(1 + \frac{1}{e_a}\right); \qquad (8\text{-}34)$$

$$A' - K' - K_p \frac{\partial p_1}{\partial B} = b_1 p_1 a\left(1 + \frac{1}{e_p}\right), \qquad (8\text{-}35)$$

где выражения

$$e_a = \frac{\partial B}{\partial a}\frac{a}{B} \text{ и } e_p = \frac{\partial B}{\partial p_1}\frac{p_1}{B}$$

оба больше нуля. Выводы, которые следуют из этих уравнений, аналогичны тем, которые были получены нами ранее из уравнений (8-21) и (8-22), но все же в некоторых важных аспектах от них отличаются.

Например, если $b_1 > 0$ (это означает, что a представляет собой не чистый трансферт, но связано с издержками для общества), то совершенно ясно, что из (8-34) и (8-35) следует, что $e_p > e_a$, поскольку и $K_p > 0$, и $\partial p_1/\partial B > 0$. Это аналогично выводу, который следует из уравнений (8-21) и (8-22) о том, что $\varepsilon_p > \varepsilon_f$. Однако если из последнего соотношения следует, что преступники в предельном случае *предпочитают рисковать*, то из первого следует, что благодетели в предельном случае *предпочитают не рисковать*[62]. Таким образом, в то время как оптимальные значения p и f будут лежать в области, где "преступления себя не окупают" (иными словами, оптимальный доход преступников будет меньше, чем тот, который они могли бы получить, занимаясь менее рискованными законными видами деятельности), оптимальные значения p_1 и a будут лежать в области, где "благодеяния себя окупают" (иными словами, предельный доход благодетелей будет превышать доход, который они могли бы получить, занимаясь менее рискованными видами деятельности). В этом смысле совершать "добро" стоит, а "зло" — нет.

В качестве примера рассмотрим ситуацию с награждением изобретателей за их изобретения. Функция $A(B)$ дает совокупную общественную ценность B изобретений, а A' — это предельная ценность дополнительного единичного изобретения. Функция $K(B, p_1)$ отражает стоимость розыска и награждения изобретателей. Если используется патентная система, эта функция измеряет стоимость содержа-

---

[62] Неравенство $e_p > e_a$ выполняется тогда и только тогда, когда

$$\frac{\partial EU}{\partial p_1}\frac{p_1}{U} > \frac{\partial EU}{\partial a}\frac{a}{U}, \qquad (8\text{-}1')$$

где

$$EU = p_1 U(Y + a) + (1 - p_1)U(Y). \qquad (8\text{-}2')$$

Продифференцировав уравнение (8-1'), уравнение (8-2') можно переписать в виде

$$p_1[U(Y + a) - U(Y)] > p_1 aU'(Y + a), \qquad (8\text{-}3')$$

или

$$\frac{U(Y + a) - U(Y)}{a} > U'(Y + a). \qquad (8\text{-}4')$$

Однако неравенство (8-4') выполняется, если U'' везде меньше нуля, и не выполняется, если U'' везде больше или равно 0, что и требовалось доказать.

ния патентного бюро, стоимость подготовки заявок на патенты, а также издержки, связанные с оплатой юристов, судей и прочих специалистов, участвующих в рассмотрении дел[63]. Коэффициенты эластичности e_p и e_a отражают реакцию изобретателей на изменение вероятности получения патента и размера награды, а b_1 отражает общественные издержки используемых способов награждения изобретателей. В случае патентной системы издержки состоят в более ограниченном применении изобретения, чем при отсутствии патентной системы, и в монопольной власти, создаваемой патентами.

Из уравнений (8-34) и (8-35) следует, что при любой системе, в которой $b_1 > 0$, чем меньше отклик изобретателей, тем меньше должна быть вероятность и размер наград (ценность патента можно изменить, например, путем изменения срока, на который он выдается). Это свидетельствует об актуальности спора между теми, кто считает, что большинство изобретений обязано своим существованием простому стремлению к "знанию", и теми, кто утверждает, что большинство изобретений делается в надежде получить финансовое вознаграждение, особенно в наши дни, когда осуществляются систематические вложения в научные исследования и разработки. Первые, как и следовало ожидать, в основном являются сторонниками слабой патентной системы, а вторые обычно настаивают на необходимости ее укрепления, что тоже вполне логично.

Даже если A', т.е. предельная ценность изобретения для общества, была бы достаточно большой, оптимальное решение заключалось бы в уничтожении прав собственности на изобретение, т.е. в том, чтобы установить $p_1 = 0$, если b_1 и K достаточно велики или эластичности e_p и e_a достаточно малы[64]. Действительно, практически все аргументы в пользу отказа от системы патентов или существенного ее

[63] И издержки эти отнюдь не малы. Например, в 1966 г. затраты одного только Патентного бюро США составили 34 млн. долл. [см.: The Budget of United States Government, 1968 / Bureau of the Budget. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967. Appendix], а на подготовку заявок и на оспаривание патентных прав по суду было скорее всего потрачено еще больше.

[64] По-видимому, одна из причин, почему патенты не выдаются на открытия в области фундаментальной науки, заключается в трудности (т.е. высоких издержках) установления собственности на новые понятия и теоремы.

реформирования основаны либо на ее дороговизне, т.е. больших K или b_1, либо на ее неэффективности, т.е. низких e_p и e_a [см., например: *Plant, 1934; Arrow, 1962a*].

Если заменить систему патентов системой денежных премий, то для определения оптимальной политики эластичность реакции не будет играть роли, поскольку b_1 в этом случае будет примерно равно нулю[65]. Система премий как способ поощрения изобретателей будет к тому же иметь много преимуществ, аналогичных тем, которыми обладает система штрафов как способ наказания преступников (см. подразд. 8.5). Однако одно из больших достоинств патентной системы заключается в том, что она автоматически "измеряет" A', т.е. обеспечивает награду, размер которой автоматически связан с A' положительной зависимостью, тогда как при системе премий (так же, как в случае штрафов и лишения свободы) A' (или D') приходится оценивать независимо и часто достаточно произвольно.

8.7.2 Эффективность государственной политики

Страх перед поимкой и наказанием снижает потери общества от преступлений и увеличивает общественное благосостояние, заставляя некоторых преступников отказываться от совершения преступлений. Что определяет этот рост благосостояния, иначе говоря, "эффективность" государственной политики, направленной на профилактику преступлений за счет устрашения? Если общественное благосостояние измерять доходом, а "эффективность" определить как отноше-

[65] Правые части уравнений (8-34) и (8-35) в этом случае исчезнут, и условия оптимальности примут вид

$$A' - K' = 0, \qquad (8\text{-}34')$$

$$A' - K' - K_p \frac{\partial p_1}{\partial B} = 0. \qquad (8\text{-}35')$$

Поскольку ни при каких конечных значениях параметров p_1 и a эти условия не выполняются, то разграничить стимулы к изобретательству между p_1 и a оказывается трудно (см. аналогичные рассуждения по поводу штрафов в подразд. 8.5).

ние максимально возможного прироста доходов к тому приросту дохода, который имел бы место в том случае, если бы все преступления, причиняющие чистый ущерб, были бы предотвращены, то ответить на этот вопрос можно с помощью модели, построенной в подразд. 8.3. Максимальный возможный прирост достигается путем выбора оптимальной пары значений управляющих переменных —вероятности поимки и доказательства вины p и меры наказания f (при том, что коэффициент общественных потерь от наказаний b есть величина заданная)[66].

Эффективность, которая определена таким образом, может находиться в интервале от 0 до 1 и главным образом зависеть от двух факторов — стоимости поимки и осуждения и эластичности числа преступлений по p и f. Чем меньше издержки и чем больше эластичности, тем меньше будут издержки достижения любого наперед заданного снижения числа преступлений и, следовательно, тем больше эффективность. У разных видов преступлений эластичности вполне могут быть разными. Например, часто говорят, что преступления, совершаемые на почве эмоционального возбуждения, например убийства или изнасилования, или подростковые преступления, такие, как угон автомобилей, обладают меньшей эластичностью по p и f, чем умышленные преступления, совершаемые взрослыми, такие, как растраты, нарушения антимонопольного законодательства или ограбления банков. Эластичности, рассчитанные Смайджелом и Эрлихом по семи основным видам преступлений [*Smigel, 1965; Ehrlich, 1967*], различаются между собой довольно сильно, но сказать, что эластичности убийств, изнасилований, автомобильных угонов и нападений при отягчающих обстоятельствах оказались существенно меньше, чем эластичности грабежей с применением насилия или краж со взломом, нельзя[67].

[66] Математически мера эффективности определяется как

$$E = \frac{D(O_1) - \left[D(\hat{O}) + C(\hat{p},\ \hat{O}) + b\hat{p}\hat{f}\hat{O} \right]}{D(O_1) - D(O_2)},$$

где $\hat{p}$, $\hat{f}$ и $\hat{O}$ — оптимальные значения, O_1 — число преступлений, которые были бы совершены при $p = f = 0$, а O_2 — это значение O, которое минимизирует D.

[67] Теоретические выкладки, которые также заставляют усомниться в справедливости утверждения, что "неумышленные" преступления слабее реагируют на изменения p и f, см. в [*Becker, 1962b*].

Возможно, что эффективность различается по видам преступлений скорее из-за различий в величине издержек, связанных с задержанием и установлением виновности, чем из-за разной эластичности реакции. Важным фактором, причем сильно варьирующимся, определяющим величину этих издержек, является продолжительность времени между совершением преступного действия и его обнаружением[68]. Ведь чем раньше преступление будет обнаружено, тем скорее полиция сможет приступить к работе и тем выше будет вероятность того, что жертва сможет лично идентифицировать преступника. Из этого следует, что эффективность должна быть выше в случае грабежа с применением насилия, чем в случае кражи со взломом, хотя эти виды преступлений сходны между собой, или выше в случае нарушений законов о минимальной заработной плате и условиях труда, чем в случае иных нарушений норм закона, касающихся "белых воротничков", таких, как антимонопольное законодательство или законы о регулировании отраслей коммунальных услуг[69].

8.7.3 Теория сговора

Теория, предложенная в настоящей работе, может быть применена к любым ситуациям, когда необходимо предотвратить определенные виды поведения независимо от того, является ли это поведение противоправным. В качестве примера возьмем ситуацию, когда две конкурирующие фирмы пытаются тайно договориться, чтобы получать монопольную прибыль. У экономистов нет удовлетворительной теории, объясняющей, от чего зависит политика цен и объемов производства в отрасли, теории, которая позволяла бы предсказывать, при каких условиях фирмы будут вести себя чисто конкурентно, при ка-

[68] Проведенное в разных районах Лос-Анджелеса в январе 1966 г. исследование показало, что "более половины задержаний происходит в течение 8 часов после совершения преступления и почти две трети — в пределах первой недели" [*Science and Technology, 1967, p. 8*].

[69] Данные об эффективности реально используемых (не обязательно оптимальных) мер наказания за совершение этих свойственных "белым воротничкам" преступлений можно найти в [*Stigler, Friedland, 1962; Stigler, 1966; Landes, 1966; Johnson, 1967*].

ких — вступать в монопольный сговор или выбирать какие-то иные типы поведения. Один из побочных продуктов нашего подхода к преступлениям и наказаниям — это теория сговора, которая, по-видимому, позволяет заполнить значительную часть этого пробела[70].

Выигрыш фирм от сговора положительно связан с эластичностью их функций предельных издержек и отрицательно связан с эластичностью их коллективной функции спроса. Фирма, которая нарушает сговор, назначая более низкую цену или превышая установленную для нее квоту, совершает своего рода "преступление" против условий сговора. Вред, который будет в результате нанесен участникам сговора, будет зависеть от числа нарушений и от эластичностей спроса и предельных издержек, поскольку выигрыш от сговора зависит от этих эластичностей.

Если бы от нарушений можно было избавиться без затрат, оптимальным решением, разумеется, было бы устранение их всех и назначение цены чисто монопольным путем. Однако, вообще говоря, как и для других видов преступлений, устранение нарушений связано с двумя видами издержек. Первый вид — это издержки обнаружения нарушений и "задержания" нарушителей. Эти издержки тем выше, чем выше желаемая вероятность обнаружения и чем больше количество нарушений. При прочих равных условиях, последняя величина обычно положительно связана с числом фирм в отрасли, что отчасти объясняет, почему экономисты обычно усматривают зависимость монопольной власти от уровня концентрации. Издержки достижения заданной вероятности обнаружения также зависят от количества фирм, числа клиентов, стабильности покупательского поведения клиентов и государственной политики в отношении сговоров [*Stigler, 1964*].

Другим видом издержек сговора являются издержки наказания нарушителей. Наиболее благоприятной является ситуация, в которой нарушители наказываются штрафами, взимаемыми участниками сговора. Если штрафы и другие правовые меры воздействия применить невозможно, приходится прибегать к таким методам, как разорительное (predatory) снижение цен или насилие, но это вредит не только нарушителям, но и другим участникам сговора.

[70] Первым, кто подсказал мне такое применение этой теории, был Джейкоб Миндер.

Предполагается, что фирмы, участвующие в сговоре, выбирают такие вероятности обнаружения нарушений, меры наказания, цены и объемы производства, которые минимизируют потери от нарушений, одновременно максимизируя при этом выигрыш от сговора. Оптимальные цены и объемы выпуска будут тем ближе к конкурентным, чем эластичнее кривые спроса, чем больше в отрасли продавцов и покупателей, чем менее "трансфертны" наказания и чем враждебнее позиция государства в отношении сговоров. Важно заметить, что степень отклонения от оптимальной аллокации ресурсов измеряется не просто отклонением фактических объемов выпуска от тех, какими они были бы в условиях конкуренции, но зависит также от стоимости контроля за соблюдением условий сговора. Еще важнее то, что эта теория, как и большинство теорий цен, охватывает весь спектр цен — от чисто конкурентных до чисто монопольных, включая все промежуточные ситуации. Различия между этими ситуациями в первую очередь связаны с различиями в "оптимальном" числе нарушений, которые в свою очередь связаны с различиями в эластичностях, уровне концентрации, законодательстве и т.д., о которых мы уже говорили.

Эти идеи, по-видимому, помогают понять, почему сговор чаще бывает успешным в сфере незаконной деятельности, чем в законной. Фирмы, выпускающие разрешенную законом продукцию, заинтересованы вступать в сговор, чтобы повышать цены и прибыль, но и фирмы, занимающиеся незаконной деятельностью — производством наркотиков, игорным бизнесом, проституцией и нелегальными абортами, тоже в этом заинтересованы. Подпольные "синдикаты" дают пример, по-видимому, весьма успешного сговора, охватывающего целый ряд видов незаконной продукции[71]. В таких странах, как Соединенные Штаты, где сговор запрещен, дельцы, занимающиеся незаконной деятельностью, оказываются в более выгодном положении, поскольку они могут применять по отношению к нарушителям сговора силу и другие незаконные методы воздействия, не опасаясь, что их жертвы будут искать защиты у закона. Вместе с тем в таких странах, как предвоенная Германия, где сговор был узаконен, преимущества получают

[71] Интерпретация "синдикатов" с точки зрения данного подхода дается, в частности, в [*Schilling, 1967*].

те, кто занимается законным бизнесом, поскольку нарушителей можно преследовать в законном порядке. Можно, таким образом, основываясь на одном только этом соображении, предсказать, что в Соединенных Штатах сговор может быть более успешен в незаконном бизнесе, а в странах наподобие довоенной Германии — в законном.

8.8
Резюме и заключительные замечания

В данной работе мы попытались с помощью экономического анализа найти оптимальные для государства и частных лиц решения в области борьбы с преступностью. Переменными, которыми может управлять государство, являются объемы бюджетных расходов на содержание полиции, судебной системы и т.д., от которых зависит вероятность (p) обнаружения нарушения, поимки преступника и установления его вины, мера наказания в случае осуждения (f) и форма наказания — лишение свободы, пробация, штраф и т.д. Оптимальные значения этих переменных можно выбирать с учетом (помимо всего прочего) ограничений, налагаемых тремя уравнениями, отражающими связи между управляющими и управляемыми переменными. Одно из этих уравнений характеризует объем ущерба, наносимого заданным числом противоправных деяний, которые мы называем преступлениями (O), другое — издержки достижения заданного значения вероятности p, а третье показывает, как изменяется число совершаемых преступлений O в результате изменения p и f.

Под "оптимальными" решениями мы понимаем такие решения, которые минимизируют потери общества от преступлений. Эти убытки представляют собой сумму нанесенного ущерба, издержек задержания и установления вины преступника и издержек осуществления наказания и могут быть минимизированы одновременно по p, f и форме f, если только одна или несколько из этих переменных не ограничены в силу каких-то "внешних" соображений. Условия оптимальности выводятся путем минимизации и имеют ряд интересных следствий, которые можно пояснить на примерах.

Если осуществление наказания обходится дорого, как в случае с пробацией, лишением свободы или условным и досрочным освобождением, эластичность изменения числа преступлений в ответ на изменение p, вообще говоря, в условиях равновесия должна превышать реакцию этого показателя на изменение f. Отсюда следует, что если выбор преступной деятельности объясняется теми же причинами, которые экономисты используют для объяснения выбора законных видов деятельности, то преступники (в предельном случае) предпочитают рисковать. Следовательно, преступная деятельность себя не "окупает" (в предельном случае) в том смысле, что фактический доход от преступлений ниже, чем тот, который можно было бы получить, занимаясь менее рискованными, законными видами деятельности. Вывод о том, что "преступления себя не окупают", — это условие оптимальности, а не результат, указывающий на эффективность работы полиции или судебной системы. На самом деле это утверждение будет выполняться при любом уровне эффективности, если выбрать значения p и f, которые являются для этого уровня эффективности оптимальными.

Если издержки остаются неизменными, оптимальные значения p и f будут тем больше, чем больше ущерб, наносимый преступлением. Следовательно, такие преступления, как убийства или изнасилования, должны раскрываться чаще и наказываться более сурово, чем преступления, наносящие меньший ущерб, такие, как угон автомобилей или хищения. Сведения о реальных вероятностях и наказаниях, по данным США, полностью подтверждают данный вывод, полученный из анализа условий оптимальности.

Штрафы обладают рядом преимуществ перед другими формами наказаний: они экономят ресурсы, одновременно компенсируют обществу нанесенный ему ущерб и наказывают преступников, а также упрощают определение оптимальных p и f. Не удивительно поэтому, что именно штрафы являются самым распространенным видом наказания, причем роль их постоянно растет. Преступников, которые не в состоянии заплатить штраф, приходится наказывать иными способа-

ми, но из анализа условий оптимальности следует, что денежный эквивалент этих иных способов наказаний для них, вообще говоря, должен быть меньше, чем сумма штрафа.

Отмщение, устрашение, безопасность, реабилитация и компенсация являются, по всей вероятности, самыми главными из всего множества желаемых целей политики борьбы с преступностью, предложенных за всю человеческую историю. По сравнению с этими мотивами минимизация потерь дохода общества может показаться узким, примитивным и даже несколько странным мотивом. Безусловно, критерий дохода можно содержательно обобщить по ряду направлений, и несколько таких возможных обобщений было предложено в настоящей работе. Тем не менее не следует упускать из виду тот факт, что критерий этот является более общим и более мощным, чем может показаться, и на самом деле охватывает больше "главных целей", чем специальные критерии. Например, если наказание определяется в виде штрафа оптимального размера, минимизация потери дохода общества эквивалентна полной компенсации ущерба, понесенного "жертвами", и устраняет "состояние тревоги", которое так волновало Бентама. Она также может быть эквивалентна предупреждению всех преступлений, наносящих значительный ущерб, если стоимость задержания преступников, установления их вины и наказания будет сравнительно низкой. Поскольку можно показать, что то же самое выполняется и применительно к мотиву мести и реабилитации, мораль из этого вытекает одна: минимизация потери дохода фактически является весьма общим критерием и, следовательно, *более полезна*, чем яркие и поражающие воображение, но гораздо менее гибкие мотивы.

В данной работе мы сосредоточились почти исключительно на поиске оптимальных мер по борьбе с противоправным поведением и уделили слишком мало внимания анализу тех мер, которые реально принимаются на практике. Тот очень ограниченный объем информации о реально применяемых мерах, который был рассмотрен, несомненно указывает на то, что они в определенной степени соответствуют оптимальным мерам. Например, анализ данных по США о семи основных видах преступлений показал, что по тем видам преступлений, которые наносят более тяжелый ущерб, назначаются более суровые наказания, что эластичность числа совершаемых преступлений

по p выше, чем по f, и что та и другая эластичность, как правило, меньше единицы. Таким образом, эмпирический анализ подтвердил выводы, полученные нами из анализа условий оптимальности. Однако некоторые расхождения между выводами эмпирического и теоретического анализа все же есть. Например, реальная разница между лишением свободы и штрафом в ряде законов оказалась менее благоприятной для тех, кому мера наказания была определена в виде лишения свободы, чем это следовало из наших теоретических рассуждений. Необходимо провести более обширные исследования реальной практики, но эмпирическая сторона этих исследований серьезно затрудняется ограниченностью и низким качеством данных о совершенных преступлениях, вероятности поимки и осуждения преступников, издержках и т.д., а с теоретической точки зрения дело осложняется отсутствием надежной теории выработки политических решений.

Разумные люди часто по-разному оценивают размер ущерба или выигрыша, приносимого разными видами деятельности. Для одних приемлемой является любая заработная плата, установленная в результате рыночной конкуренции, а другие считают, что если она меньше некоторого минимума, то нарушаются основные права человека. Кто-то считает, что азартные игры, проституция и даже аборты должны быть разрешены, лишь бы клиенты платили за них рыночную цену, а другие считают, что азартные игры — это грех, а аборт — это убийство. Различия эти имеют принципиальное значение для выработки государственной политики, однако в данной работе они не рассматривались. Я исходил из предположения о том, что в вопросе об ущербе и выгоде существует консенсус, и просто пытался выработать правила оптимальной реализации этого консенсуса.

Я считаю, что главное, что мне удалось сделать в настоящей работе, — это показать, что выработка оптимальной политики борьбы с противоправным поведением является частью более общей задачи по оптимальной аллокации ресурсов. Поскольку экономика — это наука об аллокации ресурсов, "экономический" подход вполне применим к анализу противоправной деятельности и позволяет обогатить ее анализ. При этом некоторые уникальные аспекты противоправной деятельности позволяют обогатить и сам экономический анализ; некоторые наказания, в частности лишение свободы, по определению яв-

ляются неденежными и приносят издержки не только преступникам, но и обществу. Степень неопределенности является управляющей переменной, которая влияет и на доходы, и на расходы и т.д.

Напомним тем читателям, которым морально трудно согласиться с правомерностью использования "экономического" подхода к анализу преступлений, что два крупнейших специалиста по криминологии XVIII и XIX вв. — Беккариа и Бентам — не видели ничего зазорного в использовании экономических расчетов. К сожалению, этот подход за последние сто лет как-то отступил в тень, и я полагаю, что мой вклад можно рассматривать как попытку воскрешения, модернизации и, смею надеяться, углубления изысканий этих первооткрывателей.

8.9 Математическое приложение

В настоящем приложении рассматривается влияние изменений различных параметров на оптимальные значения p и f. Везде предполагается, что $b > 0$, и что равновесие достигается, когда

$$\frac{\partial D}{\partial O}+\frac{\partial C}{\partial O}+\frac{\partial C}{\partial p}\frac{\partial p}{\partial O}=D'+C'+C_p\frac{\partial p}{\partial O}>0.$$

Анализ можно легко распространить на случай, когда и b, и эти предельные издержки отрицательны. Мы будем полагаться на сделанный в тексте вывод о том, что $D'' + C'' > 0$ (см. подразд. 8.2). Будем считать, что эластичность O по p и f постоянна — в качестве первого приближения такое предположение представляется вполне разумным. В нескольких местах в тексте достаточным условием для полученных выводов было то, что

$$C_{pO}=C_{Op}=\frac{\partial^2 C}{\partial p\partial O}=\frac{\partial^2 C}{\partial O\partial p}$$

относительно "мало" по сравнению с некоторыми другими величинами. Данное условие используется в форме достаточно смелого предположения, что $C_{pO} = 0$, хотя я не могу привести никаких интуитивных или иных соображений в пользу того, что это действительно так.

Потери общества от преступлений, выражающиеся в снижении дохода, мы определили как

$$L=D(O)+C(O,p)+bpfO. \qquad (8\text{-П1})$$

Если зафиксировать b и p, то значение f, при котором L достигает минимума, можно найти из необходимого условия:

$$\frac{\partial L}{\partial f}=0=(D'+C')\frac{\partial O}{\partial f}+bpf(1-E_f)\frac{\partial O}{\partial f}, \qquad (8\text{-П2})$$

или

$$0=D'+C'+bpf(1-E_f), \qquad (8\text{-П3})$$

если

$$\frac{\partial O}{\partial f}=O_f\neq 0,$$

где

$$E_f=\frac{-\partial f}{\partial O}\frac{O}{f}.$$

Достаточное условие заключается в том, что $\partial^2 L/\partial f^2 > 0$. Используя $\partial L/\partial f = 0$ и предположение о том, что E_f является константой, это условие можно переписать в следующем виде:

$$\frac{\partial^2 L}{\partial f^2}=(D''+C'')O_f^2+bp(1-E_f)O_f>0, \qquad (8\text{-П4})$$

$$\Delta\equiv D''+C''+bp(1-E_f)\frac{1}{O_f}>0. \qquad (8\text{-П5})$$

Поскольку $D' + C' > 0$ и b не меньше нуля, из уравнения (8-П3) следует, что $E_f > 1$. Таким образом, Δ должно быть больше нуля, поскольку мы предполагаем, что $D'' + C'' > 0$, и $\hat{f}$, т.е. значение f, удовлетворяющее условию (8-П3), минимизирует (локально) потерю L.

Предположим, что D' положительно зависит от экзогенной переменной α. Тогда о том, какое влияние окажет изменение α на $\hat{f}$, можно узнать, продифференцировав уравнение (8-П3):

$$D'_\alpha+(D''+C'')O_f\frac{d\hat{f}}{d\alpha}+bp(1-E_f)\frac{d\hat{f}}{d\alpha}=0,$$

или

$$\frac{d\hat{f}}{d\alpha}=\frac{-D'_\alpha(1/O_f)}{\Delta}. \qquad (8\text{-П6})$$

Поскольку $\Delta > 0$, $O_f < 0$ и по предположению $D'_\alpha > 0$, то

$$\frac{d\hat{f}}{d\alpha} = \frac{+}{+} > 0. \qquad (8\text{-П7})$$

Аналогичным образом можно показать, что если C' положительно связано с экзогенной переменной β, то

$$\frac{d\hat{f}}{d\beta} = \frac{-C'_\beta(1/O_f)}{\Delta} = \frac{+}{+} > 0. \qquad (8\text{-П8})$$

Если b положительно связано с γ, то,

$$(D'' + C'')O_f \frac{d\hat{f}}{d\gamma} + bp(1-E_f)\frac{d\hat{f}}{d\gamma} + pf(1-E_f)b\gamma = 0,$$

или

$$\frac{d\hat{f}}{d\gamma} = \frac{-b_\gamma pf(1-E_f)(1/O_f)}{\Delta}. \qquad \textbf{(8-П9)}$$

Поскольку $1 - E_f < 0$, и по предположению $b_\gamma > 0$,

$$\frac{d\hat{f}}{d\gamma} = \frac{-}{+} < 0. \qquad \textbf{(8-П10)}$$

При этом, поскольку $1/E_f < 1$, то

$$\frac{d(pf\hat{O})}{d\gamma} < 0. \qquad \textbf{(8-П11)}$$

Если E_f положительно связано с δ, то

$$\frac{d\hat{f}}{d\delta} = \frac{E_{f\delta}bpf(1/O_f)}{\Delta} = \frac{-}{+} < 0. \qquad (8\text{-П12})$$

Поскольку эластичность O по f равна

$$\varepsilon_f = -O_f\frac{f}{O} = \frac{1}{E_f},$$

то в силу (8-П12) при уменьшении ε_f будет уменьшаться и $\hat{f}$.

Предположим, что p зависит от экзогенной переменной r. Тогда влияние изменения r на $\hat{f}$ можно определить из условия

$$(D'' + C'')O_f\frac{d\hat{f}}{dr} + (D'' + C'')O_p p_r + C_{pO}p_r + bp(1-E_f)\frac{d\hat{f}}{dr} + bf(1-E_f)p_r = 0,$$

или

$$\frac{d\hat{f}}{dr} = \frac{-(D'' + C'')O_p(1/O_f)p_r - bf(1-E_f)p_r(1/O_f)}{\Delta}, \qquad (8\text{-П13})$$

так как по предположению $C_{pO} = 0$. Поскольку $O_p < 0$ и $(D'' + C'') > 0$,

$$\frac{d\hat{f}}{dr} = \frac{(-)+(-)}{+} = \frac{-}{+} < 0. \qquad (8\text{-П14})$$

Если бы зафиксировано было не p, а f, то значение p, минимизирующее L, т.е. $\hat{p}$, можно было бы найти из условия

$$\frac{\partial L}{\partial p} = \left[D' + C' + C_p\frac{1}{O_p} + bpf(1-E_p)\right]O_p = 0, \qquad (8\text{-П15})$$

если выполняется

$$\frac{\partial^2 L}{\partial p^2} = \left[(D'' + C'')O_p + C'_p + C_{pp}\frac{1}{O_p} + C_{pO} + C_p\frac{\partial^2 p}{\partial O\partial p} + bf(1-E_p)\right]O_p > 0. \qquad (8\text{-П16})$$

Поскольку $C'_p = C_{pO} = 0$, условие (8-П16) будет выполняться, если

$$\Delta' \equiv D'' + C'' + C_{pp}\frac{1}{O_p^2} + C_p\frac{1}{O_p}\frac{\partial^2 p}{\partial O\partial p} + bf(1-E_p)\frac{1}{O_p} > 0. \qquad (8\text{-П17})$$

Как мы говорили в подразд. 8.2, C_{pp}, как правило, больше нуля. Если, как мы предположили,

$$D' + C' + C_p\frac{1}{O_p} > 0,$$

из уравнения (8-П15) следует, что $E_p > 1$ и, следовательно,

$$bf(1-E_p)\frac{1}{O_p} > 0.$$

Если бы E_p было константой, $\partial^2 p/\partial O\partial p$ было бы отрицательной величиной[72], и, следовательно, $C_p(1/O_p)(\partial^2 p/\partial O\partial p)$ будет положительной вели-

[72] Если E_p и E_f — константы, $O = kp^{-a}f^{-b}$, где $a = 1/E_p$ и $b = 1/E_f$. Тогда

$$\frac{\partial p}{\partial O} = -\frac{1}{ka}p^{a+1}f^b,$$

и

$$\frac{\partial^2 p}{\partial O\partial p} = \frac{-(a+1)}{ka}p^a f^b < 0.$$

чиной. Таким образом, ни одно из слагаемых в уравнении (8-П17) не является отрицательным, и значение p, удовлетворяющее условию (8-П15), будет обеспечивать локальный минимум.

Влияния изменений различных параметров на $\hat{p}$ аналогичны тем, которые были выведены для $\hat{f}$, поэтому мы их приводим без всяких пояснений:

$$\frac{d\hat{p}}{d\alpha} = \frac{-D'_a(1/O_p)}{\Delta'} > 0, \qquad (8\text{-П18})$$

$$\frac{d\hat{p}}{d\beta} = \frac{-C'_\beta(1/O_p)}{\Delta'} > 0, \qquad (8\text{-П19})$$

и

$$\frac{d\hat{p}}{d\gamma} = \frac{-b_\gamma pf(1-E_p)(1/O_p)}{\Delta'} < 0. \qquad (8\text{-П20})$$

Если E_p связано с δ' положительной зависимостью, то

$$\frac{d\hat{p}}{d\delta'} = \frac{E_{p\delta'}bpf(1/O_p)}{\Delta'} < 0. \qquad (8\text{-П21})$$

Если C_p связано с параметром s положительной зависимостью, то влияние изменения s на $\hat{p}$ будет равно

$$\frac{d\hat{p}}{ds} = \frac{-C_{ps}(1/O_p^2)}{\Delta'} < 0. \qquad (8\text{-П22})$$

Если f зависит от экзогенного параметра t, то влияние изменения t на $\hat{p}$ будет описываться так:

$$\frac{d\hat{p}}{dt} = \frac{-(D'' + C'')O_p f_t(1/O_p) - bf(1-E_p)f_t(1/O_p) - C_p(\partial^2 p/\partial O\partial f)f_t(1/O_p)}{\Delta'} < 0 \qquad (8\text{-П23})$$

(при $C_{pO} = 0$), поскольку все величины в числителе отрицательны.

Если бы управлять можно было и p, и f, минимум по L достигался бы выбором оптимальной пары значений этих параметров, которая определяется решением двух условий первого порядка — уравнений (8-П2) и (8-П15) при предположении, что удовлетворяются некоторые более общие условия второго порядка. Влияние изменений различных параметров на эти оптимальные значения можно вывести, дифференцируя условия первого порядка при включении ограничений, налагаемых условиями второго порядка.

Значения p и f, удовлетворяющие условиям (8-П2) и (8-П15), т.е. $\hat{p}$ и $\hat{f}$, минимизируют L, если

$$L_{pp} > 0,\ L_{ff} > 0, \qquad (8\text{-П24})$$

и

$$L_{pp}L_{ff} > L_{fp}^2 = L_{pf}^2. \qquad (8\text{-П25})$$

Однако $L_{pp} = O_p^2\Delta'$ и $L_{ff} = O_f^2\Delta$, а поскольку, как мы уже показали, и Δ', и Δ больше нуля, (8-П24) заведомо выполняется, и доказать осталось только (8-П25). Дифференцируя L_f по p и используя условие первого порядка о том, что $L_f = 0$, получаем:

$$L_{fp} = O_f O_p\left[D'' + C'' + bf(1-E_f)p_O\right] = O_f O_p \Sigma, \qquad (8\text{-П26})$$

где Σ равна выражению в квадратных скобках. Ясно, что $\Sigma > 0$.

Путем подстановки (8-П25) преобразуется к виду

$$\Delta\Delta' > \Sigma^2 \qquad (8\text{-П27})$$

и (8-П27) выполняется, если Δ и Δ' оба больше, чем Σ. Условие $\Delta > \Sigma$ означает, что

$$D'' + C'' + bp(1-E_f)f_O > D'' + C'' + bp(1-E_f)p_O, \qquad (8\text{-П28})$$

или

$$\frac{bfp}{O}(1-E_f)E_f < \frac{bpf}{O}(1-E_f)E_p. \qquad (8\text{-П29})$$

Поскольку, $1 - E_f < 0$, из (8-П29) следует, что

$$E_f > E_p, \qquad (8\text{-П30})$$

а это обязательно выполняется, если $b > 0$, что можно доказать, объединив два условия первого порядка — (8-П2) и (8-П15). Условие $\Delta' > \Sigma$ означает, что

$$D'' + C'' + C_{pp}p_O^2 + C_p p_O p_{Op} + bf(1-E_p)p_O > D'' + C'' + bf(1-E_f)p_O. \qquad (8\text{-П31})$$

Поскольку $C_{pp}p_O^2 > 0$ и $p_O > 0$, это обязательно выполняется, если

$$C_p pp_{Op} + bpf(1-E_p) < bpf(1-E_f). \qquad (8\text{-П32})$$

Исключив $D' + C'$ из условий первого порядка (8-П2) и (8-П15) и приравняв остатки, получаем

$$C_p p_O - bpf(E_p - E_f) = 0. \qquad (8\text{-П33})$$

Объединив (8-П32) и (8-П33), получаем условие

$$C_p pp_{Op} < C_p p_O, \qquad (8\text{-П34})$$

или

$$E_{pO,p} = \frac{p}{p_O}\frac{\partial p_O}{\partial p} > 1. \qquad (8\text{-П35})$$

Можно показать, что

$$E_{pO,p} = 1 + \frac{1}{E_p} > 1, \qquad (8\text{-П36})$$

и тогда (8-П35) доказано.

Итак, мы доказали, что значения p и f, которые удовлетворяют условиям первого порядка (8-П2) и (8-П15), действительно минимизируют L (локально). Изменения разных параметров приводят к изменению этих оптимальных значений. Направление и величину этих изменений можно определить из двух линейных уравнений:

$$O_f \Delta \frac{\partial \tilde{f}}{\partial z} + O_p \Sigma \frac{\partial \tilde{p}}{\partial z} = C_1 \qquad (8\text{-П37})$$

и

$$O_f \Sigma \frac{\partial \tilde{f}}{\partial z} + O_p \Delta' \frac{\partial \tilde{p}}{\partial z} = C_2.$$

По правилу Крамера

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial z} = \frac{C_1 O_p \Delta' - C_2 O_p \Sigma}{O_p O_f (\Delta\Delta' - \Sigma^2)} = \frac{O_p (C_1 \Delta' - C_2 \Sigma)}{+}, \qquad (8\text{-П38})$$

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial z} = \frac{C_2 O_f \Delta - C_1 O_f \Sigma}{O_p O_f (\Delta\Delta' - \Sigma^2)} = \frac{O_f (C_2 \Delta - C_1 \Sigma)}{+}, \qquad (8\text{-П39})$$

и знаки обеих производных совпадают со знаками числителей.

Рассмотрим, к чему приводит изменение D', возникающее из-за изменения параметра α. Очевидно, что $C_1 = C_2 = -D''_\alpha$, и путем подстановки получаем, что

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial \alpha} = \frac{-O_p D'_\alpha (\Delta' - \Sigma)}{+} = \frac{+}{+} > 0 \qquad (8\text{-П40})$$

и

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial \alpha} = \frac{-O_p D'_\alpha (\Delta - \Sigma)}{+} = \frac{+}{+} > 0, \qquad (8\text{-П41})$$

поскольку $O_f < 0$ и $O_p < 0$, $D'_\alpha > 0$, а $\Delta > \Sigma$ и $\Delta' > \Sigma$.

Аналогично, если C' изменится в результате изменения β, $C_1 = C_2 = -C'_\beta$,

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial \beta} = \frac{-O_p C'_\beta (\Delta' - \Sigma)}{+} = \frac{+}{+} > 0 \qquad (8\text{-П42})$$

и

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial \beta} = \frac{-O_f C'_\beta (\Delta - \Sigma)}{+} = \frac{+}{+} > 0. \qquad (8\text{-П43})$$

Если E_f зависит от δ, $C_1 = E_{f\delta} bpf$, $C_2 = 0$, то

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial \delta} = \frac{O_p E_{f\delta} bpf \Delta'}{+} = \frac{-}{+} < 0 \qquad (8\text{-П44})$$

и

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial \delta} = \frac{-O_f E_{f\delta} bpf \Sigma}{+} = \frac{+}{+} > 0. \qquad (8\text{-П45})$$

Аналогично, если E_p зависит от δ', $C_1 = 0$, $C_2 = E_{p\delta'} bpf$, и

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial \delta'} = \frac{-O_p E_{p\delta'} bpf \Sigma}{+} = \frac{+}{+} > 0 \qquad (8\text{-П46})$$

и

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial \delta'} = \frac{O_f E_{p\delta'} bpf \Delta}{+} = \frac{-}{+} < 0. \qquad (8\text{-П47})$$

Если b зависит от γ, $C_1 = -b_\gamma pf(1 - E_f)$, $C_2 = -b_\gamma pf(1 - E_p)$, и

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial \gamma} = \frac{-O_p b_\gamma pf\left[(1 - E_f)\Delta' - (1 - E_p)\Sigma\right]}{+} = \frac{-}{+} < 0, \qquad (8\text{-П48})$$

поскольку $E_f > E_p > 1$ и $\Delta' > \Sigma$. Кроме того,

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial \gamma} = \frac{-O_f b_\gamma pf\left[(1 - E_p)\Delta - (1 - E_f)\Sigma\right]}{+} = \frac{+}{+} > 0, \qquad (8\text{-П49})$$

так как можно показать, что $(1 - E_p)\Delta > (1 - E_f)\Sigma$ [73]. Заметим, что если f сохраняется без изменений, оптимальное значение p с увеличением γ не увеличивается, а уменьшается.

[73] Величина $(1 - E_p)\Delta$ будет больше чем $(1 - E_f)\Sigma$, если

$$(D'' + C'')(1 - E_p) + bp(1 - E_f)(1 - E_p) f_O > (D'' + C'')(1 - E_f) + bf(1 - E_f)^2 p_O,$$

Если C_p зависит от s, то $C_2 = -p_O C_{ps}$, $C_1 = 0$,

$$\frac{\partial \tilde{f}}{\partial s} = \frac{O_p p_O C_{ps} \Sigma}{+} = \frac{C_{ps} \Sigma}{+} = \frac{+}{+} > 0 \qquad (8\text{-П50})$$

и

$$\frac{\partial \tilde{p}}{\partial s} = \frac{-O_f p_O C_{ps} \Delta}{+} = \frac{-}{+} < 0. \qquad (8\text{-П51})$$

или

$$(D^* + C^*)(E_f - E_p) > -\frac{bpf}{O}(1 - E_f)\left[(1 - E_p)\frac{f_O O}{f} - (1 - E_f)\frac{p_O O}{p}\right],$$

$$(D^* + C^*)(E_f - E_p) > -\frac{bpf}{O}(1 - E_f)\left[(1 - E_p)E_f - (1 - E_f)E_p\right],$$

$$(D^* + C^*)(E_f - E_p) > -\frac{bpf}{O}(1 - E_f)(E_f - E_p).$$

Поскольку левая сторона больше нуля, а правая сторона меньше нуля, данное неравенство выполняется.

9

ГРУППЫ ДАВЛЕНИЯ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Первая публикация
Becker G.S. Pressure Groups and Political Behavior // Capitalism and Democracy: Schumpeter Revisited / Ed. by R.D. Coe and C.K. Wilbur. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press, 1985. P. 120—146

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия "University of Notre Dame Press"

9.1 пведение

Впервые я прочитал классический труд Йозефа Шумпетера "Капитализм, социализм и демократия", когда еще был студентом, а недавно я перечитал его вновь. Я до сих пор нахожусь под сильным впечатлением от шумпетеровской позитивной теории конкуренции за политическое лидерство в условиях демократии. Именно она много лет назад подтолкнула меня на написание работы об экономическом подходе к политическому поведению [*Becker, 1958; Becker, 1976c, p. 31—38*]. Однако некоторые главы, особенно в части III под названием "Может ли социализм рабо-

Основная часть этой работы заимствована из более развернутого исследования: Becker G.S. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence / Center for the Study of the Economy and the State, University of Chicago, 1982. (Представленная работа была написана Г. Беккером для юбилейного сборника, посвященного 50-летию выхода в свет книги Й. Шумпетера "Капитализм, социализм и демократия". — *Прим. ред.*)

тать?", при перечитывании сильно меня разочаровали. Здесь автор задается вопросом, возможна ли эффективная организация социалистической экономики, и вполне обоснованно отвечает, что теоретически это вполне достижимо. Затем он обращается к куда более важному и сложному вопросу — насколько *вероятно* то, что социалистическая экономика будет эффективной. Обсуждение им этой проблемы представляется наивным, по крайней мере, после сорока лет экспериментов с марксистскими социалистическими экономиками в Советском Союзе, Восточной Европе и Китае.

Автор признает, что социалистическая экономика, как и капиталистическая, должна обеспечивать адекватные стимулы для рабочих и управляющих. Он явно убежден, что при социализме слабые индивидуальные стимулы будут компенсированы сильными групповыми стимулами: "Социалистический строй будет обладать моральной поддержкой большинства населения, тогда как капитализм ее постепенно утратит" [*Шумпетер, 1995, с. 283*]; "более надежной станет самодисциплина и групповая дисциплина в социалистическом обществе, а следовательно, потребность в авторитарной дисциплине по сравнению с эпохой позднего капитализма уменьшится" [*там же, с. 284*]; "можно ожидать, что устойчивая заинтересованность в социальной напряженности ... в основном исчезнет" [*там же, с. 283*]; и, наконец, *"социализм может оказаться единственным средством восстановления общественной дисциплины"* [*там же, с. 287*]. Он также доказывает, что социалистические менеджеры способны лучше дисциплинировать рабочих, поскольку в случае увольнения рабочие могут остаться *вообще* без работы. Шумпетер даже утверждает, что "интеллектуалы как общественная группа перестанут занимать враждебные позиции" [*там же, с. 288*], а профсоюзы превратятся "в выразителей интересов общества, в средство укрепления дисциплины и повышения производительности. Их позиции [резко изменятся] по сравнению с той, которую обычно занимают профсоюзы в капиталистических странах" [*там же, с. 290—291*]. И вот в таком виде он изображает советские профсоюзы! А как насчет движения "Солидарность"?

Все это, конечно, Шумпетер писал до того, как многие факты о жизни в Советском Союзе стали реально доступны на Западе. Гораздо труднее извинить посетителей Китая первой половины 1970-х гг. (а среди них были и известные экономисты), которые после недолгих

и весьма выборочных поездок по стране разражались славословиями по поводу искоренения эгоистического поведения и усиления бескорыстной заинтересованности китайцев в процветании страны. Имеющиеся сегодня свидетельства ясно показывают, что инициированная Мао кампания по искоренению эгоистических стимулов закончилась чудовищным провалом и что китайская экономика (и общество!) в период с 1958 по 1977 г. работала очень плохо.

В отличие от Шумпетера я полагаю, что при социализме преследующие собственные интересы группы давления, такие, как рабочие, менеджеры, интеллектуалы и др., должны проявлять гораздо бóльшую, а не меньшую, активность, чем при капитализме (хотя, конечно же, в коммунистических странах она будет насильственно пресекаться), потому что при социализме под контролем государства находится намного бóльшая, чем при капитализме, доля ресурсов. И все же, поскольку именно Шумпетер обратил внимание на роль конкуренции в сфере политики, я хотел бы надеяться, что он одобрил бы предложенный в моей работе анализ конкуренции групп давления за политическое влияние. Оглянувшись назад, он, возможно, даже согласился бы, что конкуренция между группами давления, преследующими собственные интересы, существует и в социалистических обществах.

Экономический подход к анализу политического поведения предполагает, что в реальности политический выбор, который осуществляют отдельные индивиды и целые группы, определяется их стремлением к удовлетворению собственных интересов. Большинство практических приложений такого подхода были посвящены поведению избирателей, политиков, бюрократов и политических партий [см.: *Шумпетер, 1995; Downs, 1957; Buchanan, Tullock, 1962; Riker, 1962; Niskanen, 1971*]. Однако пионерной работой, в которой еще в начале столетия экономический подход был использован для анализа политических групп давления и которая вызвала к жизни массу политологической литературы по проблеме плюралистического общества, была книга Бентли[1] [*Bentley, 1908;* см. также: *Truman, 1971*]. Но хотя Бентли предло-

[1] А. Бентли излагал свои взгляды весьма убедительно: "Давление... — это всегда групповое явление. Оно отражает напор и сопротивление, существующие между группами. Баланс такого группового давления *определяет* текущее состояние общества. Давление может принимать самые различные формы... от восстаний и мятежей до абстрактных рассуждений, адресованных разуму, и нравоучений, адресованных чувствам" [*Bentley, 1908, p. 258—260*].

жил превосходную теоретическую схему для изучения политического поведения, сам он не пользовался ею для того, чтобы установить, какие же группы будут скорее всего обладать сильным политическим влиянием. В своем исследовании я использую теоретическую схему Бентли для построения формальной модели, из которой следует целый ряд значимых выводов о влиянии политических групп.

Индивиды распределяются по определенным группам (в зависимости от профессиональной и отраслевой принадлежности, дохода, места жительства, возраста и других характеристик), которые, как предполагается, используют политическое влияние для улучшения благосостояния своих членов. Конкуренция среди этих групп давления за политическое влияние определяет равновесную структуру налогов, субсидий и других политических привилегий (favors).

Политическое влияние не просто устанавливается в ходе политического процесса, но также может быть увеличено за счет расходования времени и средств на привлечение пожертвований, политическую рекламу и другие формы оказания политического давления. В состоянии политического равновесия все группы достигают максимизации своих доходов, затрачивая оптимальный объем средств на оказание политического давления при данной эффективности этих вложений и при данном поведении остальных групп. Для удобства анализа предполагается, что каждая группа действует так, как если бы изменения в ее расходах никак не влияли на величину расходов других групп.

Налоги и субсидии связаны друг с другом выражением, отражающим равенство доходов и расходов: общий объем средств, получаемых с помощью налогов (включая скрытые, такие, как инфляционный налог), равняется общему объему средств, которые могут использоваться для субсидий (включая скрытые, такие, как ограничения на вход в отрасль). Это бюджетное равенство для правительства подразумевает, что изменения в уровне влияния какой-либо группы, отражающиеся на ее налогах и субсидиях, должны также отражаться на налогах и субсидиях других групп, а следовательно, и на уровне их влияния. Таким образом, из процесса конкуренции за политическое влияние никто не выходит абсолютным победителем или абсолютно проигравшим, поскольку даже те группы, которые облагаются высокими налогами, могут усилить свое влияние и снизить эти налоги,

вложив дополнительные средства в политическую деятельность. Такой подход отличается от представлений типа "все или ничего", присутствующих во многих формальных моделях политического поведения, где "большинство" выступает безусловным победителем, а "меньшинство" — безусловно проигравшим.

Налоги и субсидии вносят в использование ресурсов искажения, которые порождают так называемые омертвленные издержки (deadweight costs) и которые оказывают сильное воздействие на конкурентную борьбу за политическое влияние. Омертвленные издержки стимулируют группы налогоплательщиков к тому, чтобы предпринимать усилия по снижению налогов, но одновременно подрывают стимулы для субсидируемых групп к тому, чтобы предпринимать усилия по наращиванию субсидий. Положительное воздействие этих издержек на уровень политической активности групп налогоплательщиков дает им своего рода "органическое" (intrinsic) преимущество в конкурентной борьбе за влияние, по-видимому, компенсируемое другими преимуществами, которые есть у групп, получающих крупные субсидии (см. ниже подразд. 9.4).

Проводимый в данной работе анализ не ограничивается налогами и субсидиями, которые вносят искажения в систему стимулов и снижают общую эффективность. Этот же анализ конкуренции групп давления — без введения функций общественного благосостояния или предпосылки о "благожелательном" (benevolent) правительстве —позволяет объяснить, как определяются расходы на оборону и другие общественные блага, как правительство устанавливает налоги на загрязнение окружающей среды и как оно предпринимает иные действия, способствующие повышению общей эффективности, даже если положение некоторых групп от этого ухудшается. Унифицированный подход оказывается возможен потому, что если в конкурентной борьбе за влияние группы, которые терпят ущерб от снижающих эффективность действий государства, обладают "органическим" преимуществом перед группами, получающими от этого выгоды, то группы, которые выигрывают от повышающих эффективность действий государства, обладают "органическим" преимуществом перед группами, проигрывающими от этого (см. подразд. 9.4).

9.2
Функции политического влияния

Наш анализ исходит из предположения, что налоги, субсидии, регламентации и другие политические инструменты служат повышению благосостояния наиболее влиятельных групп давления. Группы конкурируют друг с другом в рамках набора правил, посредством которых расходы на оказание политического давления "конвертируются" в политическое влияние и доступ к политическим ресурсам. Эти правила воплощаются в конституциях государств и других политических механизмах, включая, по-видимому, и "правила", регулирующие использование силы для захвата власти.

Для простоты и без какого-либо ущерба для общности анализа я предполагаю, что уровень полезности для каждого индивида измеряется его полным реальным доходом и что сумма полных доходов всех индивидов дает нам величину совокупного дохода, или совокупного выпуска[2]. Полный доход служит лучшим измерителем полезности, чем рыночный доход, поскольку он зависит также от времени, затрачиваемого на отдых и другие виды нерыночной деятельности. Существование чувств зависти и альтруизма исключается исходя из допущения, что полный доход индивида зависит от объема только тех благ, которыми располагает он сам.

Предположим для начала, что общество состоит из двух *однородных* групп: s и t. Идентичные индивиды должны иметь равные доходы. Обозначим через Z_s^0 и Z_t^0 полные доходы каждого члена групп s и t до осуществления перераспределительных действий правительством, а через Z_s и Z_t — их доходы после таких действий. Как следствие, величины

$$R_s = Z_s - Z_s^0 \quad \text{и} \quad R_t = Z_t^0 - Z_t \tag{9-1}$$

[2] Полные доходы можно складывать без боязни совершить ошибку, если в экономике существует единственное потребительское благо или если относительные цены на различные блага являются одинаковыми для всех индивидов. См. обсуждение понятия полного дохода в [*Becker, 1991, ch. 1; наст. изд., разд. 10*].

будут отражать объемы перераспределения в пользу каждого члена s от каждого члена t.

Все виды политической активности, которые повышают доход той или иной группы, будут рассматриваться как субсидии этой группе, а все виды политической активности, которые снижают ее доходы, — как налоги на нее. Общую сумму средств, поступающих благодаря налогам на группу t, можно записать как

$$S = n_t F(R_t), \tag{9-2}$$

где n_t — число членов группы t, R_t — налоги, взимаемые с каждого ее члена, а F — функция налоговых поступлений от R_t, учитывающая омертвленные издержки, которые образуются в результате искажающего воздействия налогов на продолжительность рабочего времени, инвестиции и другие решения налогоплательщиков. Поскольку по мере усиления налогообложения эти издержки имеют тенденцию к возрастанию [подробнее см.: *Harberger, 1971*],

$$F(R_t) \le R_t, \quad F' \le 1 \quad \text{и} \quad F'' \le 0. \tag{9-3}$$

$F(R_t) = R_t$, $F' = 1$ и $F'' = 0$, когда налоги не оказывают искажающего воздействия на поведение экономических агентов, т.е. когда используются паушальные (lump-sum) налоги.

Величину субсидий R_s, достающихся каждому отдельному получателю, можно определить из уравнения

$$n_s G(R_s) = S = n_t F(R_t), \tag{9-4}$$

где n_s — число членов группы s, а G — функция издержек по предоставлению субсидий R_s, учитывающая омертвленные издержки, которые образуются в результате искажающего воздействия субсидий на продолжительность рабочего времени, инвестиции и другие решения их получателей. Функция G обладает следующими свойствами:

$$G(R_s) \ge R_s, \quad G' \ge 1 \quad \text{и} \quad G'' \ge 0. \tag{9-5}$$

$G(R_s) = R_s$, $G' = 1$ и $G'' = 0$, когда субсидии не оказывают искажающего воздействия на поведение экономических агентов, т.е. когда используются паушальные субсидии. Выражение (9-4) представляет собой бюджетное равенство между средствами, поступающими в виде на-

логов и распределяемыми в виде субсидий. Это отношение играет ключевую роль в конкуренции за политическое влияние. Заметим, что бюджетное равенство (9-4) не утверждает, что чистые выгоды получателей субсидий (n_sR_s) равны полным издержкам для налогоплательщиков (n_tR_t), поскольку омертвленные издержки делают субсидии, достающиеся группе s, меньше налогов, падающих на группу t.

При выборе представителей в органы законодательной и исполнительной власти, ограничении полномочий главы государства и обеспечении преемственности политической власти использовались самые разные методы. Однако все политические системы, как диктаторские, так и демократические, испытывали давление со стороны групп со специальными интересами, которые стремились использовать свое влияние для улучшения собственного благосостояния. Я не буду пытаться моделировать то, как в различных политических системах деятельность групп давления трансформируется в политическое влияние. Вместо этого я обращусь к "конечному продукту" этой трансформации, который можно назвать функциями политического влияния (influence functions). Эти функции показывают, как налоги и субсидии связаны с давлением со стороны различных групп, а также с некоторыми другими переменными. Поскольку на эти функции накладываются очень слабые ограничения, основные выводы из моего анализа применимы к совершенно различным политическим системам, в том числе и к абсолютно недемократическим, хотя, конечно, влияние отдельных групп во многом зависит от характеристик политической системы, в которой им приходится действовать.

Если бы общественная функция благосостояния зависела от распределения доходов и от давления, оказываемого различными группами, и если бы налоги и субсидии использовались для максимизации общественного благосостояния, то группы, обладающие бóльшим "весом" (worth) (как определено данной функцией благосостояния), получали бы субсидии. Возросшее давление со стороны какой-либо группы повышало бы ее общественный "вес" и приводило бы к снижению взимаемых с нее налогов или к увеличению предоставляемых ей субсидий.

Функции влияния, которые показывают зависимость налогов и субсидий от политического давления и других переменных, могут рассматриваться как "редуцированная форма" общественной функции благосостояния. Мой подход оправдан в той мере, в какой распределение доходов не оказывает сколько-нибудь заметного воздействия на установление налогов и субсидий: в этом случае функции влияния будут зависеть главным образом от давления политически активных групп. И напротив, традиционный подход теории благосостояния оправдан в той мере, в какой политическое влияние определяется прежде всего распределением доходов: в этом случае группы давления отходят на второй план. Взяв за отправную точку наш анализ, нетрудно было бы разработать более общий подход, связывающий политическое влияние как с распределением доходов, так и с давлением политически активных групп.

Объем средств, собираемых в виде налогов с индивидов из группы t, определяется функцией влияния I, которая зависит от давления p, оказываемого группами s и t, и от других переменных:

$$n_tF(R_t) = -I^t(p_s, p_t, x). \tag{9-6}$$

Сходным образом общий объем средств, поступающих в виде субсидий индивидам из группы s, определяется функцией влияния, которая также зависит от политического давления s и t и других переменных:

$$n_sG(R_s) = I^s(p_s, p_t, x). \tag{9-7}$$

Политическое бюджетное равенство (9-4) ясно показывает, что эти функции влияния не могут быть независимыми, поскольку увеличение субсидий s, которое произошло из-за усиления влияния этой группы, должно финансироваться за счет роста налогов на группу t и, следовательно, должно ослаблять влияние последней. Отсюда следует, что

$$n_tF(R_t) = -I^t \equiv n_sG(R_s) = I^s, \tag{9-8}$$

или

$$I^s + I^t \equiv 0.$$

Равенство между собранными налогами и выданными субсидиями означает, что *чистое влияние групп равно нулю*: усиление влияния одних групп должно вести к ослаблению влияния других групп на ту же

величину. Таким образом, моделируемая в нашей работе политическая игра является игрой с нулевой суммой с точки зрения политического влияния и игрой с отрицательной суммой с точки зрения налогов и субсидий из-за наличия омертвленных издержек.

Дифференцирование уравнения (9-8) по любой переменной y дает

$$\frac{\partial I^s}{\partial y} \equiv I^s_y \equiv -\frac{\partial I^t}{\partial y} \equiv -I^t_y. \qquad (9\text{-}9)$$

Следовательно, если возросшее давление группы t ведет к усилению ее влияния (и через это — к снижению налогов), то одновременно оно ведет к ослаблению влияния группы s (и через это — к сокращению субсидий):

$$I^t_t > 0 \Rightarrow I^s_t < 0. \qquad (9\text{-}10)$$

Кроме того, из равенства $I^s_{ts} = I^s_{st}$ следует, что если рост p_t увеличивает предельный эффект от p_s (т.е. $I^s_{st} > 0$), то рост p_s будет вести к снижению *абсолютной* величины предельного эффекта p_t на I^s (поскольку $I^s_t < 0$ и $I^s_{ts} > 0$). Отметим также, что если какие-то характеристики той или иной группы, такие, как профессиональная принадлежность или возраст ее членов, будут усиливать ее влияние, то одновременно они будут ослаблять влияние другой группы.

9.3 Конкуренция между группами давления

Если $R_t > 0$ и $R_s > 0$, то члены группы s могут рассматриваться как победители, а члены t — как проигравшие в политической "игре", поскольку s получают субсидии, а t платят налоги. Однако кто окажется победителем и кто проигравшим, а также размеры выигрыша и проигрыша — все это зависит не только от устройства политической системы, но и от уровня политической активности каждой из групп.

Проигравшим не обязательно пассивно принимать свой удел, поскольку они могут попытаться сократить собственные потери и уменьшить выигрыш победителей лоббированием, угрозами, неповиновением, миграцией и любыми другими методами политического давления, усиливающими их влияние.

Группы конкурируют за политическое влияние, затрачивая на оказание политического давления время, усилия и деньги. Моделируя этот конкурентный процесс, я исхожу из того, что для каждой группы существует определенная функция, демонстрирующая, как сила оказываемого давления связана с различными затратами:

$$p = p(m, n) \text{ при } m = an, \qquad (9\text{-}11)$$

где a — объем ресурсов, которые каждый член группы затрачивает на содержание лобби, привлечение голосов, выпуск памфлетов, взносы на проведение политических кампаний, "умасливание" чиновников и политиков и т.д. Предполагается, что при увеличении общей суммы расходов (m) давление не только не ослабевает, но, как правило, усиливается.

Определим воздействие увеличения численности группы на предельный эффект, получаемый от политических вложений, при условии, что уровень расходов на одного ее члена остается постоянным:

$$\frac{\partial p_m}{\partial n} = \frac{\partial^2 p}{\partial m \partial n} = a p_{mm} + p_{mn}. \qquad (9\text{-}12)$$

Знак перед первым слагаемым в правой части формулы (9-12) определяется тем, является ли эффект масштаба при увеличении расходов положительным или отрицательным. Второе слагаемое будет скорее всего отрицательным из-за существования проблемы "безбилетника": каждый индивид будет стремиться пренебречь своими обязательствами, перекладывая расходы по оказанию давления на других членов группы [см. основополагающую работу: *Olson, 1965*]. Частично "безбилетное" поведение можно контролировать, применяя строгий надзор, наказывая уклоняющихся членов группы остракизмом, запугивая их или штрафуя, а также устанавливая такие правила, регулирующие распределение выгод и издержек, которые будут ослаблять стимулы к уклонению [см.: *Groves, Ledyard, 1977; Tideman, Tullock, 1976*]. В сущности, "безбилетное" поведение просто повышает издержки по оказанию политического давления. Как следствие, совокупные издерж-

ки по оказанию давления будут равны сумме расходов непосредственно на политическую активность плюс расходы по контролю за "безбилетным" поведением.

Полные доходы каждого члена групп s и t за вычетом издержек, связанных с политической активностью и контролем за "безбилетным" поведением, можно определить как

$$Z_s = Z_s^0 + R_s - a_s \text{ и } Z_t = Z_t^0 - R_t - a_t. \qquad (9\text{-}13)$$

Доход каждого члена политически активной группы ($a > 0$) достигает максимума, когда

$$\frac{dR_s}{da_s} = 1 \text{ и } \frac{dR_t}{da_t} = -1, \qquad (9\text{-}14)$$

причем в этих уравнениях учтены все расходы, в том числе и по контролю за "безбилетным" поведением. Группа будет политически активной только в том случае, если дополнительное давление усиливает ее влияние. Из неравенств (9-10) следует, что давление каждой группы ослабляет влияние другой группы и тем самым частично или полностью погашает эффект давления с ее стороны.

Функции политического влияния и оказания давления обеспечивают прямой путь для преобразования условий оптимальности для групп s и t, заданных уравнением (9-14), в условия равновесия на политическом рынке, определяющие величину расходов и уровни давления обеих групп. Для упрощения анализа я предполагаю, что каждая группа действует так, как если бы ее поведение никак не сказывалось на давлении, оказываемом другой группой[3]. В этом случае

$$\frac{dR_s}{da_s} = \frac{1}{n_s G'} \frac{\partial I^s}{\partial p_s} \frac{\partial p_s}{\partial m_s} \frac{\partial m_s}{\partial a_s} = \frac{I_s^s p_m^s}{G'} = 1, \qquad (9\text{-}15)$$

и из уравнения (9-9)

$$\frac{dR_t}{da_t} = -\frac{1}{n_t F'} \frac{\partial I^t}{\partial p_t} \frac{\partial p_t}{\partial m_t} \frac{\partial m_t}{\partial a_t} = \frac{I_t^t p_m^t}{F'} = -1^4. \qquad (9\text{-}16)$$

[3] Модели Курно — Нэша для анализа конкуренции между группами давления используются также в работах: [*Brock, Magee, 1975, 1978*; *Stigler, 1975; Findlay, Wellisz, 1981*].

[4] Условия второго порядка, необходимые для получения в (9-15) оптимального значения a_s, а в (9-16) — оптимального значения a_t, рассматриваются в [*Becker, 1991*]. Главными условиями здесь являются $I_{ss}^s < 0$, $I_{tt}^s > 0$ и $p_{mm}^s \le 0$, $p_{mm}^t \le 0$.

С помощью этих уравнений можно найти равновесные значения a_s и a_t, p_s и p_t. Их можно также использовать для определения того, как данное изменение в уровне давления одной группы влияет на оптимальный уровень давления другой группы. Возрастание омертвленных издержек, связанных с взиманием налогов и предоставлением субсидий ($F'' < 0$ и $G'' > 0$), ведет к повышению оптимального уровня давления со стороны одной группы при усилении давления со стороны другой группы (см. обсуждение этого вопроса в подразд. 9.4). "Комплементарность" между s и t ($I_{st}^s > 0$) в функции влияния группы s также ведет к повышению оптимального уровня давления с ее стороны при усилении давления со стороны t, поскольку для s наращивание давления становится тогда более эффективным. Однако такая "комплементарность" снижает оптимальный уровень давления со стороны t при усилении давления со стороны s, поскольку тогда отрицательное воздействие на I^s становится слабее.

Сравнительные статические свойства политического равновесия можно продемонстрировать на графике (формальное доказательство см. в [*Becker, 1982*]). Как показано на рис. 9.1, кривые функций реакции как для s, так и для t имеют положительный наклон, поскольку омертвленные издержки растут по мере увеличения налогов и субсидий настолько быстро, что это перекрывает любые компенсирующие эффекты "замещения" в функциях влияния. Существование состояния устойчивого равновесия обеспечивается принятием допущения, что кривая реакции для t является более крутой, чем аналогичная кривая для s[5].

Если у какой-либо группы эффективность оказания политического давления возросла — скажем, благодаря более успешному контролю за "безбилетным" поведением или использованию телевидения и других средств массовой информации, то оптимальный уровень давления с ее стороны повысится для любого уровня давления со стороны другой группы. Например, если на рис. 9.1 кривая функции реакции для s сместится вверх от s_0s_0 к s_1s_1, то точка равновесия переместится из e_0 в e_1. Давление со стороны s неизбежно усилится; давление со стороны t также усилится, если ее кривая реакции имеет положитель-

[5] Это предположение полностью выполняется, когда $I_{st}^s = I_{ts}^t = F'' = G'' = 0$, поскольку в этом случае кривая для s будет горизонтальной прямой, а для t — вертикальной.

ный наклон. Независимо от того, какой эффект это будет иметь для давления со стороны *t*, сдвиг кривой *s* вверх вызовет увеличение субсидий группе *s* и рост налогов с группы *t*.

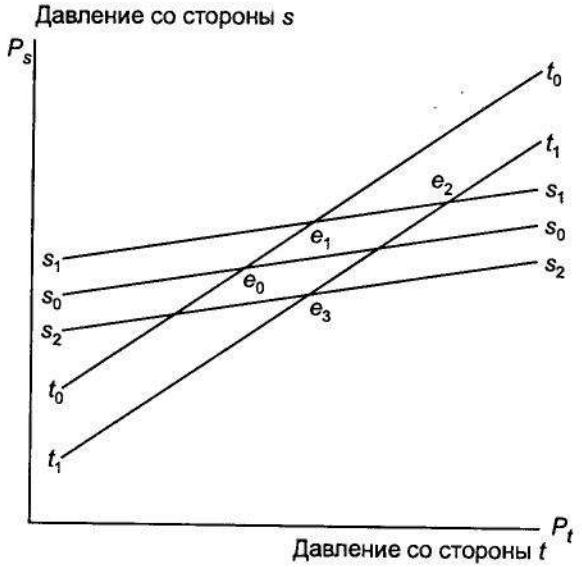


Рис. 9.1. Кривые реакции для *t* и *s*

Этот вывод непосредственно применим и к случаю, когда возрастает эффективность давления со стороны *t*, и его можно сформулировать следующим образом.

Теорема 1. *Группа, чья эффективность при оказании политического давления возрастает, получает возможность снизить для себя налоги или увеличить субсидии.*

Если эффективность оказания политического давления возрастет одновременно и у *s*, и у *t*, то это приведет к сдвигу кривой реакции *s* вверх, а кривой реакции *t* — вправо, так что равновесный уровень давления для обеих групп повысится (скажем, переместится из точки e_0 в e_2). Однако влияние любой из этих групп, а следовательно, налоги и субсидии могут измениться лишь незначительно или вообще не измениться, поскольку усилившееся давление со стороны *t* будет компенсироваться усилившимся давлением со стороны *s*. Вспомним, что политическое бюджетное равенство предполагает, что обе группы не могут усилить свое влияние одновременно, поскольку их чистое влияние равно нулю (см. тождество (9-8)). Это иллюстрация важного следствия из теоремы 1, на которое в дискуссиях о группах давления не обращали внимания.

Следствие. *Политическая успешность группы определяется не абсолютными показателями ее эффективности (скажем, не абсолютным умением контролировать "безбилетное" поведение), а их соотношением с показателями эффективности других групп*[6].

Так, группа может получать огромные субсидии несмотря даже на то, что она не слишком хорошо умеет контролировать "безбилетное" поведение своих членов, если она тем не менее делает это намного лучше других групп. Поэтому упор на "безбилетном" поведении, который характерен для многих дискуссий об эффективности различных групп давления, представляется несколько чрезмерным, так как политический успех определяется относительной, а не абсолютной степенью контроля за подобным поведением.

Поскольку экономия на масштабе оказывается важным фактором при низких уровнях расходов на оказание давления и поскольку "безбилетное" поведение легче контролировать в малых группах, постольку умеренное увеличение небольших групп будет, как правило, способствовать повышению предельного эффекта (marginal product) от их расходов, ибо выигрыш от бóльших масштабов будет перевешивать потери от активизации "безбилетного" поведения. При непрерывном увеличении численности группы этот предельный эффект рано или поздно начнет снижаться, поскольку "безбилетное" поведение будет становиться все более трудно преодолимым, а экономия на масштабе — все менее значительной. По достижении определенного уровня он может стабилизироваться, поскольку дальнейшее увеличе-

[6] Я благодарен Родни Смиту, обратившему мое внимание на это следствие.

ние численности группы будет порождать и все меньшую экономию на масштабе, и все меньшие потери от "безбилетного" поведения (в расчете на одного члена группы).

Увеличение численности группы вызовет снижение предельных омертвленных издержек, связанных с субсидиями или налогами (G' или F'), потому что величина субсидий или налогов в расчете на одного члена группы будет уменьшаться. Таким образом, общее воздействие увеличения численности группы на уровень ее политического влияния зависит от того, как оно отражается на эффективности давления, налогах, субсидиях и омертвленных издержках. Чтобы определить это, необходимо выяснить, как омертвленные издержки влияют на уровень давления, а также налоги и субсидии.

9.4 Омертвленные издержки и перераспределение

Возрастание предельных омертвленных издержек, связанных с налогами (снижение F' в уравнении (9-16)), усиливает давление со стороны налогоплательщиков главным образом потому, что сокращение налогов оказывало бы в этом случае меньшее (или даже обратное) воздействие на общий объем налоговых поступлений. В то же время возрастание предельных омертвленных издержек, связанных с субсидиям (рост G' в уравнении (9-15)), ослабляет давление со стороны их получателей, потому что для обеспечения любого данного прироста субсидий в этом случае требовался бы больший прирост налоговых поступлений. Следовательно, экзогенное возрастание омертвленных издержек, связанных как с налогами, так и с субсидиями, сместит на рис. 9.1 кривые реакций t и s соответственно вниз и вправо, а точка равновесия переместится из e_0 в e_3. При этом равновесный уровень давления должен либо увеличиться для t, либо уменьшиться для s,

либо должно произойти то и другое одновременно. Но независимо от того, как изменится равновесный уровень давления, будет выполняться следующая теорема.

Теорема 2. *Возрастание омертвленных издержек ведет к сокращению равновесного объема субсидий.*

Издержки по осуществлению многих мер — как, например, программ по поддержанию цен на продукцию сельского хозяйства или по предоставлению компенсационных выплат фирмам, стоимость добычи нефти у которых выше среднеотраслевой, — часто выглядят чрезмерными. Однако сформулированная выше теорема предполагает, что политически успешные программы являются относительно "дешевыми" по сравнению с миллионами других программ, которые оказываются слишком "дорогостоящими", чтобы получить политическую поддержку[7], — с той оговоркой, что характеристики "дешевые" и "дорогостоящие" относятся здесь не к объемам субсидий или налогов, а к предельным омертвленным издержкам.

Поскольку омертвленные издержки стимулируют усиление давления со стороны налогоплательщиков и ослабление давления со стороны получателей субсидий, налогоплательщики обладают "организационным" преимуществом с точки зрения влияния на исход политической конкуренции. Объединяя уравнения (9-15) и (9-16), получаем

$$-\frac{dR_s / da_s}{dR_t / da_t} = -\frac{I_s^s p_m^s}{I_t^s p_m^t}\frac{F'}{G'}. \qquad (9\text{-}17)$$

Если группы s и t имеют одинаковые размеры ($n_s = n_t$), одинаковую эффективность оказания давления ($p_m^s = p_m^t$ при $m_s = m_t$ и $n_s = n_t$) и одинаковый вес в функциях влияния ($I_s^s = -I_t^s$ при $p_s = p_t$), то из (9-17) следует, что

$$-\frac{dR_s / da_s}{dR_t / da_t} = \frac{F'}{G'} \text{ при } p_s = p_t. \qquad (9\text{-}18)$$

[7] Я приходил к этому выводу и раньше [*Becker, 1976b*], не учитывая влияния омертвленных издержек на поведение групп давления.

"Органическое" преимущество налогоплательщиков, отраженное в правой части уравнения (9-18), усиливается при возрастании омертвленных издержек, связанных с налогами и субсидиями, т.е. при падении F' или росте G'. При использовании паушальных налогов и субсидий ни у кого "органических" преимуществ нет, поскольку тогда $F' = G' = 1$. Субсидируемые группы могут преодолевать "органическую" слабость, увеличивая свою оптимальную численность, повышая эффективность давления, успешнее трансформируя давление во влияние и используя инные средства, делающие их политически более влиятельными. Действительно, группы, получающие значительные субсидии — например, производители сахара или молочной продукции в США, — должны быть способны не только распределять эти средства с относительно небольшими омертвленными издержками, но также преодолевать свою "органическую" слабость, демонстрируя более высокую политическую привлекательность и эффективность.

Теорема 2 предполагает также своеобразную "тиранию *status quo*", так как политическая власть едва ли станет очень активно вмешиваться в распределение доходов в частном секторе, даже если группы, которые выиграли бы от такого вмешательства, организованы лучше. Следовательно, поддержание *status quo* в распределении доходов в частном секторе совсем не обязательно свидетельствует о том, что политики являются прислужниками богачей: оно вполне совместимо с *более* высоким уровнем политической эффективности бедной части общества.

Однако эту "тиранию *status quo*" не следует смешивать с принципом *laissez-faire*, поскольку политическая власть будет защищать *status quo* от многочисленных шоков и изменений, происходящих в частном секторе. Предположим, что некая отрасль (например, автомобильная) платит своим работникам гораздо более высокую заработную плату, чем где бы то ни было еще, поскольку они активно инвестируют в специфический отраслевой (industry-specific) человеческий капитал. Предположим также, что так происходит до тех пор, пока появление неожиданного конкурента (Японии) не вызывает в ней сокращения равновесной заработной платы до более низкого, чем в других отраслях, уровня. Если при этом не последует помощи от правительства, то рабочие покинут эту отрасль, сильно пострадав от снижения заработков.

Выигрыш в заработках в результате введения тарифов или квот на импорт автомобилей может быть намного больше, чем потери от сокращения потребительского излишка и снижения эффективности. Например, если первоначально заработки были на 50% выше, чем в других отраслях, а затем этот разрыв уменьшился на 5%, то, значит, полное запрещение импорта обошлось обществу лишь в 10% (5/50) от тех затрат, которые потребовались бы в случае предоставления рабочим прямых субсидий (если не учитывать потребительский излишек от роста потребления автомобилей при снижении цен на импортные машины). Рабочие этой отрасли могут оказать давление и добиться политической поддержки, поскольку омертвленные издержки от запрета на импорт автомобилей будут меньше, чем от других аналогичных программ.

Широко известная максима экономической теории гласит: "Невозвратные издержки не возвращаются". Это означает, что при распределении труда и других ресурсов индивиды смотрят только в будущее. Без государственной помощи даже крупные инвестиции в специфический отраслевой человеческий капитал не смогут предотвратить ухода рабочих из отрасли, если импорт делает заработки в ней ниже, чем в других отраслях. Однако благодаря политической власти "невозвратные издержки возвращаются", так как инвестиции в человеческий или физический капитал, специфические для фирмы, отрасли или даже региона, снижают краткосрочную эластичность предложения, так что омертвленные издержки от "искажений" в аллокации ресурсов оказываются ниже, когда предложение (как и спрос) менее эластично. У многих вызвала раздражение недавняя политическая поддержка корпорации "Крайслер", поскольку заработки ее работников и так были слишком высокими. Мой анализ доказывает, что, как бы ни относились к этой поддержке "Крайслера", она могла быть оказана исходя как раз из тех соображений, что были приведены выше.

Политическая защита от изменений, происходящих в частном секторе, будет скорее всего неполной и временной. Неполной — потому что предельные омертвленные издержки по защите возрастают по мере ее усиления, временной — потому что предложение (и спрос) с течением времени и по мере обесценения специфических инвестиций становится более эластичным. Поэтому одна из причин периодических попы-

ток по дерегулированию экономики, таких, как предпринятые недавно меры по дерегулированию авиаперевозок и рынка ценных бумаг, а также в несколько меньшей степени автомобильного транспорта, может заключаться в том, что омертвленные издержки становятся тем больше, чем дольше сохраняется государственное регулирование. В работе Г. Джаррелла [*Jarrell, 1982*] показано, что дерегулирование рынка ценных бумаг было, по-видимому, вызвано появлением крупных институциональных трейдеров, чей спрос отличается высокой эластичностью.

Экономисты традиционно объясняли политическое поведение не мощью групп со специальными интересами, а "провалами" рынка. Государство производит общественные блага, смягчает экстерналии и устраняет другие провалы в его деятельности. И хотя такие политические меры повышают, а не снижают общую эффективность, они легко могут быть встроены в наш анализ конкуренции групп давления за политическое влияние.

Действиям, от которых выигрывают все группы, никто не противостоит, а некоторые группы своим давлением могут активно их продвигать. Более интересными для анализа являются действия, которые хотя и повышают общую эффективность, но в то же время наносят некоторым группам (скажем, *t*) ущерб. Эти группы могут оказывать давление, направленное против таких действий. Как и прежде, согласно политическому бюджетному равенству (9-4), "налоги" на *t* будут служить источником "субсидий" для *s*, однако теперь эффективность будет повышаться, потому что $n_s R_s > n_t R_t$. Если при этом повышается также предельная эффективность, т.е. $n_s dR_s > n_t dR_t$, то субсидируемые группы будут обладать "органическим" преимуществом с точки зрения воздействия на политические решения. Ведь из уравнения (9-18) следует, что группа *s* обладает "органическим" преимуществом в том случае, когда $F' > G'$, и это является необходимым и достаточным условием для увеличения субсидий, обеспечивающих повышение эффективности[8].

[8] Поскольку

$$n_s G(R_s) = n_t F(R_t),$$

то

$$G' n_s dR_s = F' n_t dR_t,$$

и поэтому

$$n_s dR_s > n_t dR_t$$

выполняется тогда и только тогда, когда $G' < F'$.

Субсидируемые группы, обладающие "органическим" преимуществом, оказывают более сильное давление, чем группы налогоплательщиков с такой же численностью, эффективностью и политической привлекательностью. Поскольку предложения, пользующиеся активной поддержкой со стороны субсидируемых групп, имеют лучшие шансы на успех в конкуренции с другими предложениями, то политические меры, способствующие повышению эффективности, чаще всего будут "побеждать", если только группы, которые терпят от них ущерб, не станут компенсировать свою "органическую" слабость более высокой эффективностью оказания давления или какими-то иными способами. Этот результат может быть сформулирован как следствие из теоремы 2.

Следствие. *Вероятность принятия политических мер, повышающих эффективность, больше, чем вероятность принятия мер, снижающих ее.*

Этот вывод показывает, что предложенная в нашей работе модель конкуренции групп политического давления, которые стремятся к улучшению своего благосостояния, не игнорирует провалы рынка. Иначе говоря, она не ограничивается анализом перераспределения доходов политическими средствами, но учитывает также возможность повышения эффективности в результате вмешательства государства — и это при отсутствии кооперации между группами и при исключении побочных платежей. Таким образом, анализ конкуренции между группами давления в условиях отсутствия кооперации связывает воедино две, казалось бы, противоположные точки зрения — одну, согласно которой правительства корректируют провалы рынка, и другую, согласно которой они занимаются раздачей привилегий тем, кто обладает большей политической силой.

Поскольку увеличение числа налогоплательщиков сокращает величину собираемого с каждого индивида налога, необходимого для получения той или иной общей суммы поступлений, то это означает снижение предельных (и совокупных) омертвленных издержек, связанных с налогообложением. Как следствие, увеличение числа налогоплательщиков ведет к ослаблению оказываемого ими давления.

Именно поэтому любая группа предпочтет, чтобы ее субсидии финансировались за счет невысоких налогов, собираемых с большого числа индивидов, даже если политическая эффективность группы налогоплательщиков при этом не снижается[9]. Оптимальный размер группы получателей субсидий оказывается несколько меньше ее наиболее эффективного размера, потому что увеличение численности снижает чистый доход каждого ее члена, если эффективность возрастает при этом незначительно[10]. Полученный результат можно сформулировать следующим образом.

Теорема 3. *Численность политически успешных групп, получающих субсидии, обычно оказывается меньше, чем численность групп налогоплательщиков, за чей счет финансируются эти субсидии.*

Теорема 3, похоже, согласуется с имеющимися данными о положении сельского хозяйства в различных странах. Сектор сельского хозяйства чаще всего активно субсидируется, когда он невелик — как,

[9] Многие полагали, что средства для субсидий гораздо проще собирать, когда каждый налогоплательщик подвергается слабому воздействию, но упор при этом делался на издержках по организации налогоплательщиков. Одну из ранних формулировок такой точки зрения можно найти у С. Ньюкома: "Если Конгресс примет решение о проведении определенной политики... то [компания] сможет получить дополнительную прибыль, собирая с каждого жителя страны на один цент больше. Ни один житель из тысячи даже не обратит внимание на ошибку, если вообще сможет обнаружить ее. Но даже если он ее обнаружит... [он] не сможет послать письмо, отпечатать петицию или собрать своих соседей на митинг, потому что затраты времени на это превосходят цену вопроса" [*Newcomb, 1886, p. 457, n. 9*]. (Саймур Ньюком (1835—1899) — американский математик и астроном, автор трактата по политической экономии. — *Прим. ред.*)

Парето писал, что "если некоторое событие А вызывает потерю в один франк у каждого из тысячи человек, и сумма в тысячу франков достается одному индивиду, то последний приложит все свои силы и энергию, чтобы это событие произошло, в то время как первые будут сопротивляться слабо" [*Pareto, 1971, p. 379*].

[10] Предположим, что G имеет постоянную эластичность ($\beta > 0$) по отношению к R_s, I' имеет постоянную эластичность ($\gamma < 1$) по отношению к p_s, а p_s имеет постоянную эластичность (α) по отношению к m_s и прямо не зависит от n_s ("безбилетное" поведение отсутствует). Тогда из уравнения (9-15) следует, что равновесные значения R_s и a_s изменяются в одинаковой пропорции (равной $\frac{\alpha\gamma - 1}{\beta - \alpha\gamma}$) с ростом n_s и при постоянной p_s. Поэтому если $\alpha \leq 1$, то R_s и a_s, а следовательно, и чистый доход в расчете на одного члена группы будут снижаться с увеличением ее численности (даже при отсутствии "безбилетного" поведения). Однако если $\alpha > 1$ из-за наличия экономии на масштабе, то чистый доход на члена группы будет расти по мере увеличения n_s в случае, если $\alpha > 1/\gamma$ (при отсутствии "безбилетного" поведения).

например, в Японии, Израиле или США; в то же время он подпадает под сильный налоговый пресс, когда его размеры велики — как, например, в Польше, Китае, Таиланде или Нигерии [см.: *Peterson, 1979*; см. также специальное исследование для стран Африки: *Bates, 1981*]. Теорема 3 и эти факты противоречат широко распространенному мнению, что малые группы находятся в политически худшем положении, поскольку не располагают большим количеством голосов. В другой работе я показываю, что голосование и формирование большинства не являются *главными источниками* политического влияния даже при демократических режимах [*Becker, 1982*].

В своих рассуждениях я предполагал, что метод, который используется для предоставления субсидий и сбора налогов с каждой группы, задан, хотя в действительности для этого имеется множество различных методов и политическая власть должна делать между ними выбор. Следует ли из модели конкуренции между группами давления, разработанной в данной работе, вывод, что выбор падает на наиболее эффективные из этих методов? Для простоты предположим, что один из методов налогообложения или предоставления субсидий однозначно является более эффективным, чем все остальные, т.е. что $F^* > F$ и $G^* < G$, а также $F^{*\prime} > F'$ и $G^{*\prime} < G'$ для всех R_t и R_s, где F и G обозначают все прочие методы[11]. Если функции влияния не зависят от методов сбора налогов в том смысле, что при использовании различных методов объем средств, поступающих в виде налогов, при данных уровнях давления со стороны s и t оказывается одинаковым[12], то тогда замена менее эффективного метода более эффективным будет снижать оптимальный уровень давления для t, поскольку предельные омертвленные потери уменьшатся. Это ослабление давления повышает величину субсидий для s и чистый доход для t.

[11] Отметим, что ни один из методов может не быть *однозначно* более эффективным, поскольку методы с относительно высокими постоянными издержками (по организации сбора налогов?) и со слабым воздействием на стимулы являются неэффективными при низких уровнях налогов и субсидий, но могут оказываться эффективными при их высоких уровнях. Эта особенность была отмечена в письме, которое я получил от Джефри Бреннана и Джеймса Бьюкенена [см. также: *Brennan, Buchanan, 1980*].

[12] Альтернативное предположение с такими же следствиями заключается в том, что при использовании различных методов постоянным остается налог, уплачиваемый каждым налогоплательщиком (R_i), а не общий объем налоговых поступлений, когда уровни давления со стороны s и t даны.

Таким образом, как группа *t*, так и группа *s* будут лоббировать и оказывать политическое давление в иных формах в пользу наиболее эффективного метода сбора налогов с *t* (при условии, что на методе предоставления субсидий это не отразится), поскольку обе группы будут выигрывать от его использования. Этот важный результат можно сформулировать как теорему.

Теорема 4. *Конкуренция между группами давления ведет к отбору более эффективных методов налогообложения.*

Если все методы предоставления субсидий также предполагают одинаковый объем налоговых поступлений при данных уровнях давления, то замена менее эффективного метода субсидирования более эффективным будет повышать объем субсидий для *s* в исходном состоянии равновесия. Поскольку предельные омертвленные потери при использовании любого метода повышаются по мере увеличения объема субсидий, в исходном состоянии равновесия эти потери могут оказаться выше для более эффективного, чем для первоначального (менее эффективного) метода. В подобной ситуации при переходе к более эффективному методу оптимальный уровень давления со стороны *s*, а следовательно, и общий объем налогов сокращались бы, улучшая положение как *t*, так и *s*. Поэтому обе группы предпочтут более эффективный метод субсидирования *s* (при условии, что метод налогообложения *t* не станет при этом менее эффективным). Если, однако, использование более эффективного метода субсидирования вызовет усиление давления со стороны *s*, то объем налоговых поступлений вырастет и положение группы *t* в результате этого ухудшится[13].

Следовательно, иногда, хотя и не обязательно всегда, конкуренция между группами давления за политическое влияние при отсутствии кооперации благоприятствует отбору наиболее эффективных

[13] Если при данных уровнях давления со стороны *s* и *t* различные методы субсидирования *s* обеспечивают одинаковый размер субсидии каждому получателю, а не одинаковый общий объем средств, поступающих в виде налогов, то давление со стороны *s* всегда будет усиливаться при замене менее эффективного метода субсидирования более эффективным. При этом, несмотря на рост субсидий, размер налоговых поступлений может быть снижен, поскольку более эффективные методы способны обеспечить бóльшие субсидии при том же объеме средств, поступающих в виде налогов. Благосостояние *t* будет тогда положительно связано с величиной налоговых поступлений.

методов субсидирования. Этот вывод может смягчить позицию тех, кто убежден, что чаще всего государство использует неэффективные методы налогообложения и субсидирования, что, например, крутая прогрессивная шкала подоходного налога является неэффективным способом взимания налогов, что инфляционный налог лучше заменить налогом на потребление или другими более эффективными налогами и что помощь фермерам или железнодорожному транспорту будет более эффективной при предоставлении им прямых субсидий, чем при ограничении площади земельных участков или при ограничении конкуренции со стороны автоперевозчиков.

Однако прогрессивная налоговая шкала не только наносит ущерб богатым, но позволяет также увеличивать налоговые поступления, а выплата прямых субсидий фермерам может стимулировать более активный вход в отрасль, что ведет к рассеиванию ренты у уже существующих хозяйств. Действительно, как убедительно показал Брюс Гарднер, для повышения доходов существующих фермерских хозяйств ограничение обрабатываемых площадей является *более* эффективным методом по сравнению с субсидированием выпуска в условиях, когда предложение фермеров является эластичным [*Gardner, 1981*].

Еще один пример — это имеющиеся свидетельства того, что государственные предприятия менее эффективны, чем частные, производящие ту же продукцию (обзор результатов многих исследований на эту тему можно найти в [*Borcherding, 1982*]). Однако государственные предприятия, принадлежащие к самым разным отраслям, часто субсидируют своих работников[14], потребителей, а также поставщиков. Если государственная собственность на эти предприятия является эффективным способом субсидирования данных групп, то ее замена, казалось бы, более эффективную частную собственность может снизить, а не повысить *совокупную* эффективность, поскольку тогда начнут использоваться менее эффективные методы субсидирования. Следовательно, государственные предприятия могут всего лишь

[14] Так, работники государственных санитарных служб и государственного транспорта оплачиваются выше, чем работники аналогичных частных предприятий [см.: *Edwards, Edwards, 1981; Pashigian, 1973*].

выглядеть как менее эффективные, поскольку многие реализуемые через них субсидии не включаются в понятие "выпуска". Этот и предыдущий примеры показывают трудности, которые возникают при оценке эффективности государственного сектора и которые игнорируются во многих прикладных исследованиях.

Расходы на оказание давления не являются Парето-оптимальными, потому что положение всех групп могло бы улучшиться при сокращении этих расходов. Кривые безразличия для различных уровней влияния, как показано на рис. 9.2, имеют положительный наклон, поскольку, если усиление давления одной группы ослабляет влияние другой, то снижение давления со стороны обеих групп может оставить их влияние на прежнем уровне и в то же время увеличить их чистые доходы благодаря экономии на политических расходах.

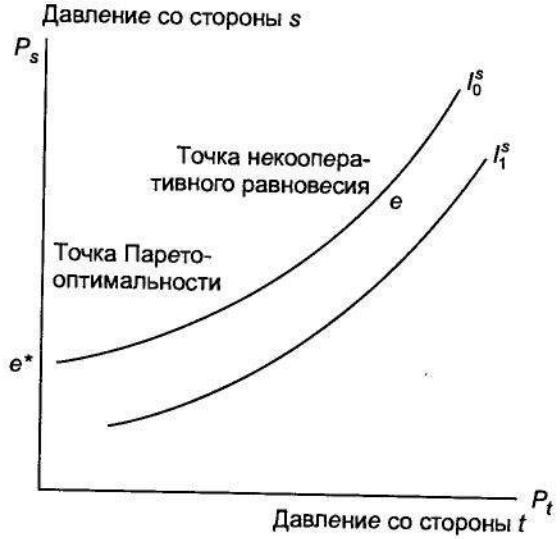


Рис. 9.2. Кривые безразличия политического влияния

Кооперация между группами давления является необходимой для предотвращения напрасного расходования средств по оказанию политического давления, возникающего в процессе конкуренции за политическое влияние. Результатом такой кооперации вполне могут становиться различные законы и политические процедуры, которые снижают политические расходы. Это могут быть ограничения на размеры пожертвований на политические кампании и на сторонние доходы конгрессменов; регулирование и мониторинг лоббистских организаций; неформальные правила, регулирующие деятельность как законодательной, так и исполнительной власти, которые учитывают возможность давления со стороны различных групп и направлены на его снижение. Такая кооперация является непростым делом, потому что каждая группа требует, чтобы другие ослабили свое давление, но при этом сама пытается обойти наложенные на нее ограничения.

9.5 Заключительные замечания

Разрешите мне в заключение еще раз обратиться к труду Шумпетера "Капитализм, социализм и демократия". Шумпетер полагал, что капитализм обречен не из-за его экономической несостоятельности, а из-за его слишком большого успеха в повышении уровня жизни, обеспечении досуга и предоставлении свободы интеллектуалам и другим группам. Интеллектуалы используют предоставленный им досуг и свободу слова для подрыва капитализма, нещадно обличая его и формируя оппозицию из рабочих и представителей других групп.

Интеллектуалы вполне способны формировать эффективные группы давления для выбивания исследовательских грантов и получения субсидий на культурную и прочую интеллектуальную деятельность. Они даже могут стремиться к радикальным изменениям экономической системы в надежде обрести бóльшую власть. Однако, как я полагаю, Шумпетер чрезмерно преувеличивал роль интеллектуалов в разрушении капитализма. Проведенный в данной работе анализ показывает, что свободный капитализм *laissez-faire* подрывается усилиями многочисленных групп давления (причем интеллектуалы составляют среди них лишь небольшое подмножество). Руководствуясь собственными интересами, эти группы используют государственную власть для перераспределения ресурсов. Всевозможные субсидии, налоги, квоты, монополии, регламентации и т.п. вводятся для того, чтобы поддерживать одни группы за счет других. Когда такая пере-

распределительная политическая активность получает широкое распространение, то складывающуюся в результате всего этого экономическую систему уже едва ли можно назвать "капиталистической".

Однако я не думаю, что капитализм чрезмерно уязвим для групп давления[15]. Политическое влияние групп давления подрывает не только "чисто" капиталистическую систему, но и "чисто" социалистическую, а также и все остальные. В самом деле, система, в которой государство контролирует существенную часть экономической жизни, наверняка является *более* уязвимой для требований мощных групп давления. Конечно, те группы давления, которые влиятельны при социализме, отличаются от тех, которые влиятельны при капитализме. В частности, интеллектуалы могут быть менее "разрушительной" силой при социализме, хотя я уже высказал свое мнение, что они не являются главной "разрушительной" силой и при капитализме.

Группы политического давления могут легче возникать в демократических системах, чем в тоталитарных, и неважно, капиталистические они или социалистические. Вместо шумпетеровского определения демократии как свободной конкуренции за политическое лидерство я бы определил ее как свободную конкуренцию групп давления за политические привилегии. В понимаемой так демократической системе несколько групп давления не могут с легкостью получать крупные субсидии (хотя множество групп имеют возможность получать относительно небольшие субсидии), поскольку, как я показал, крупные субсидии стимулируют уравновешивающее давление со стороны тех, кому приходится платить налоги для их финансирования. Вместе с тем в тоталитарных системах небольшое число групп может с легкостью использовать государство для существенного улучшения своего благосостояния, так как другие группы не располагают возможностями для формирования эффективной оппозиции. Я убежден, что понять принципиальные различия в характере перераспределительной деятельности в демократических и тоталитарных политических системах можно только в том случае, если мы поймем существующие между этими системами различия в характере конкуренции групп давления за получение политических привилегий.

[15] Самуэльсон, по-видимому, полагал, что капитализм является крайне уязвимым в этом отношении [*Shumpeter's Vision, 1981, p. 19*].

ЭКОНОМИКА СЕМЬИ

- выбор партнеров на брачных рынках
- эволюция семьи
- семья и государство
- экономика семьи и макроповедение

10

ВЫБОР ПАРТНЕРОВ НА БРАЧНЫХ РЫНКАХ

Первая публикация
Becker G.S. Assortative Mating in Marriage Markets // Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981. Ch. 4

Перевод
Becker G.S. A Treatise on the Family. Enl. ed. Cambridge, Mass.; L.: Harvard University Press, 1991. Ch. 4. P. 108—134. © Перевод на русский язык. THESIS, 1994

Эффективный брачный рынок присваивает всем участникам вмененные доходы, или "цены", которые служат стимулами для вступления в подходящие им полигамные или моногамные браки. Вмененные цены используются также при выборе "качества" будущего партнера: некоторые участники выбирают себе партнеров "худшего качества", поскольку полагают, что партнеры "лучшего качества" слишком дороги. Помехи эффективному установлению "цен" на участников рынка возникают тогда, когда выигрыш от вступления в брак нельзя легко разделить между супругами или когда один из супругов (обычно это муж) имеет больше власти, чем другой. Выкуп за невест, приданое, "отступные" при разводах и другие трансферты капитала появились отчасти для того, чтобы преодолевать эти помехи.

Ниже будет показано, что эффективный брачный рынок обычно приводит к положительной сортировке участников (positive assortative mating), при которой высококачественные мужчины образуют пары

с высококачественными женщинами, а низкокачественные мужчины — с низкокачественными, хотя отрицательная сортировка (negative assortative mating), когда браки заключаются между партнерами противоположного качества, порой играет важную роль. Эффективный рынок тяготеет также к максимизации совокупного выпуска благ в домашних хозяйствах, так что никто не может улучшить свой брак, не ухудшив положения кого-то другого.

Заключение браков между высококачественными мужчинами и женщинами представляет собой скрытую форму полигамии, которая может служить заменой явной полигамии. Но здесь мы докажем обратное утверждение, а именно, что явная полигамия представляет собой скрытую форму положительной сортировки участников брачного рынка и может служить заменой бракам между высококачественными партнерами. Следовательно, обычно жены мужчин-многоженцев отличаются в среднем более низким качеством по сравнению с женами моногамных мужчин того же качества.

10.1 Условия равновесия при выборе супруга в случае моногамии

На эффективном брачном рынке мужчины одинакового качества получают одинаковый доход как при любом варианте женитьбы, так и при сохранении статуса холостяка. Поскольку в браках с высококачественными женщинами производится больший объем благ, эти женщины на эффективных брачных рынках получают более высокие доходы. Если бы все браки были моногамными (а это предположение будет оставаться в силе на протяжении всего данного раздела), разница в доходах j-й и i-й женщин была бы равна

$$Z_j^f - Z_i^f = \left(Z_{mj} - Z^m\right) - \left(Z_{mi} - Z^m\right) = Z_{mj} - Z_{mi}, \qquad (10\text{-}1)$$

где Z_k^f — равновесный доход k-й женщины, Z^m — равновесный доход мужчин и Z_{mk} — объем благ, производимых в браке k-й женщины с любым мужчиной. Женщины высокого качества получают премию, определяемую их дополнительной производительностью как жен.

Анализ значительно усложняется, когда и мужчины, и женщины различаются; тогда доходы зависят от того, каким образом происходит их сортировка по различным бракам. Но оптимальная сортировка в свою очередь определяется набором равновесных доходов. Эта видимость замкнутого круга пропадет, если мы предположим, что и то, и другое определяется на брачном рынке одновременно. На эффективном брачном рынке участники высокого качества тяготеют к вступлению в брак друг с другом и вознаграждаются за свою более высокую производительность[1].

Объемы благ, производимых холостыми индивидами и всеми возможными моногамными парами, образованными из численно равных множеств мужчин и женщин (случай неравных численностей будет рассмотрен ниже), представлены следующей матрицей:

$$\begin{array}{c} \\ M_1 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ M_N \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cccccc} F_1 & & & & & F_N \end{array} \\ \begin{bmatrix} & Z_{s1} & & & & Z_{sN} \\ Z_{1s} & Z_{11} & & & & Z_{1N} \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & & & \cdot \\ Z_{Ns} & Z_{N1} & & & & Z_{NN} \end{bmatrix} \end{array}, \qquad (10\text{-}2)$$

[1] Проводимый в данном разделе анализ основывается на работах: [*Becker, 1973; Becker, 1974*].

где $F_1, \ldots, F_N$ и $M_1, \ldots, M_N$ обозначают женщин и мужчин разного качества. Поскольку из взаимодополняемости между мужчинами и женщинами и различий в их сравнительных преимуществах следует, что как мужчины, так и женщины улучшают свое положение, вступая в брак, то строку и столбец, относящиеся к холостякам, можно проигнорировать и сосредоточить внимание на матрице выпусков, производимых в браке, размерностью $N \times N$.

Существует $N!$ способов выбора одного элемента в каждой строке и каждом столбце или $N!$ различных вариантов сортировки, т.е. разбивки по парам, которые позволяют каждому мужчине жениться на одной женщине и наоборот. Совокупный объем выпуска, производимого при любой разбивке, можно записать как

$$Z^k = \sum_{i_k \in M,\ j_k \in F} Z_{ij}, \quad k = 1, \ldots, N!. \qquad (10\text{-}3)$$

Если вариант разбивки по парам, обеспечивающий максимизацию совокупного выпуска, пронумерован таким образом, что его элементы располагаются по диагонали, то максимальный совокупный объем выпуска можно записать в виде

$$Z^* = \sum_{i=1}^{N} Z_{ii} = \max Z^k \geq Z^k \text{ при любом } k. \qquad (10\text{-}4)$$

Если каждый человек максимизирует свою полезность и выбирает себе в пару человека, также максимизирующего полезность, то оптимальная разбивка должна обладать тем свойством, что лица, не вступившие в брак друг с другом, не могли бы сделать это, не уменьшая благосостояния хотя бы одного из них. Используя язык теории игр, можно сказать, что оптимальная разбивка принадлежит ядру, поскольку никакая (моногамная) коалиция вне ядра не могла бы повысить благосостояние кого-либо из своих членов, не понизив при этом благосостояние кого-то другого.

Полезность находится в монотонной зависимости от выпуска благ, производимых супругами в браке. Поэтому брак вне ядра не может произвести доходов на сумму, превышающую ту, которую вступившие в него супруги получили бы, находясь в ядре. Если бы такой брак был способен принести больше дохода и этот доход поддавался бы делению

в любой пропорции[2], то тогда можно было бы найти такой способ дележа, который повышал бы уровень благосостояния каждого из супругов, что противоречит предпосылке об оптимальности ядра. Если разбивка по диагонали принадлежит ядру, то это означает, что

$$Z_i^m + Z_j^f \geq Z_{ij} \text{ для всех } i \text{ и } j, \qquad (10\text{-}5)$$

откуда в силу тождественности между выпуском и доходом следует, что

$$Z_i^m + Z_i^f = Z_{ii}, \; i = 1, \ldots, N. \qquad (10\text{-}6)$$

Условие (10-5) непосредственно исключает из ядра любую разбивку, которая не максимизирует совокупный выпуск благ, так как в противном случае по крайней мере одному мужчине и одной женщине жилось бы с друг другом лучше, нежели со своими супругами, определенными ядром. И обратно, любая разбивка, максимизирующая совокупный выпуск, должна быть частью ядра[3]. Кроме того, теория оптимальных назначений (optimal assignments), имеющая такую же математическую структуру, что и теория сортировки людей по бракам, предполагает, что в общем случае условиям максимизации совокупного выпуска (10-5) и (10-6) удовлетворяют более одного набора доходов (доказательство можно найти в [*Koopmans, Beckmann, 1957, p. 60*])*.

Решение можно проиллюстрировать на примере матрицы объемов выпуска размерностью 2×2:

[2] На практике выкуп за невест и приданое делают разделение производимых в браке благ гибким даже тогда, когда оно кажется негибким (см. об этом ниже).

[3] Если M_i женился на F_j, а M_p женился на F_r, в рамках оптимальной разбивки k, которая не максимизирует совокупный объем выпуска, условие (10-5) требует, чтобы $Z_i^m + Z_i^f \geq Z_{ii}$ выполнялось для всех i. Следовательно, при суммировании мы получаем

$$Z^k = \sum_{\text{все браки в } k} Z_i^m + Z_i^f \geq \sum_i Z_{ii} = Z^*,$$

где Z^* — максимальный совокупный объем выпуска — должен быть больше Z^k, так как Z^k, в силу предположения, меньше максимума. Таким образом, мы пришли к противоречию с предположением, что оптимальная сортировка дает меньше по сравнению с максимальным совокупным объемом выпуска. Так же легко показать, что все сортировки, максимизирующие совокупный объем выпуска, должны быть оптимальными.

* Теория оптимальных назначений разработана для решения задач, в которых требуется распределить N лиц разных способностей среди N работ разной важности, причем на каждую работу должно быть направлено по одному человеку. Смысл задачи заключается в отыскании такой системы назначений, при которой общая ценность полученной продукции оказалась бы максимальной. — *Прим. ред.*

$$\begin{array}{c} \\ M_1 \\ M_2 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cc} F_1 & F_2 \end{array} \\ \begin{bmatrix} 8 & 4 \\ 9 & 7 \end{bmatrix} \end{array}. \qquad (10\text{-}7)$$

Хотя максимальный выпуск благ в отдельно взятом браке обеспечивается браком между M_2 и F_1, оптимальной разбивкой на супружеские пары является (M_1, F_1) и (M_2, F_2). Ведь если $Z_1^m = 3$, $Z_1^f = 5$, $Z_2^m = 5$ и $Z_2^f = 2$, то тогда у M_2 и F_1 нет стимулов для образования брачного союза, поскольку $Z_2^m + Z_1^f = 10 > 9$; то же самое справедливо и в отношении M_1 и F_2, поскольку $Z_1^m + Z_2^f = 5 > 4$.

Данный пример показывает, что брачный рынок максимизирует объем выпуска не в каком-либо отдельно взятом браке, а во всех браках, точно так же, как конкурентные товарные рынки максимизируют суммарный объем производства продукции всех фирм, вместе взятых. Иначе говоря, брачный рынок действует так, как если бы он максимизировал не выигрыш от семейной жизни по сравнению с холостой для каждого отдельного брака, а общий выигрыш по всем бракам[4]. Конечно, совокупный выпуск благ, максимизируемый домашними хозяйствами, не следует отождествлять с обычными показателями национального продукта, поскольку в его состав входит количество и качество детей, сексуальное удовлетворение и другие блага, которые при подсчете национального продукта никак не учитываются.

Процесс нахождения оптимальных сортировок значительно упрощается благодаря выводу о максимизации совокупного выпуска, так как любая разбивка, максимизирующая его, является оптимальной и должна удовлетворять условию (10-5), непосредственная верификация которого затруднительна. Кроме того, я должен подчеркнуть, что утверждение об оптимальности разбивки, максимизирующей совокупный выпуск, является теоремой, а не поведенческой посылкой[5]. Предполагается, что каждый мужчина и каждая женщина заботятся толь-

[4] Ясно, что $\sum_{i=1}^{N} \left[Z_{ii} - (Z_{si} + Z_{is}) \right]$ достигает максимума, когда $Z^k = \sum Z_{ii}$ максимально, поскольку Z_{si} и Z_{is} (объемы благ, производимых не состоящими в браке людьми) являются заданными и не зависят от различных вариантов сортировки.

[5] В своем комментарии к моей более ранней статье У. Гуд [*Goode, 1974*] спутал теорему с посылкой.

ко о своем собственном "эгоистическом" благосостоянии, а не о благосостоянии общества. Преследуя свои эгоистические интересы, они, однако, неосознанно направляются "невидимой рукой" конкуренции на брачном рынке к максимизации совокупного объема производимых ими благ.

10.2 Выбор по сходству

Психологи и социологи часто обсуждают вопрос, формируются ли супружеские пары по сходству или по различию, а биологи иногда предполагают, что у животных выбор партнера для спаривания происходит не случайно, а по принципу положительной или отрицательной сортировки. Однако ни одна из этих дисциплин не разработала целостной теории, которая предсказывала бы, какие особи тяготеют к вступлению в союз друг с другом — схожие или несхожие по тем или иным признакам[6]. Мой анализ подразумевает, что выбор партнера по сходству (или по различию) имеет место тогда, когда при этом максимизируется совокупный выпуск благ по всем бракам, вне зависимости от того, идет ли речь о сходстве финансовых характеристик (уровни заработной платы, доходы от собственности), биологических (рост, раса, возраст, физические данные) или психологических (агрессивность, пассивность). Этот анализ также применим к сортировке работников по фирмам[7],

[6] В своей интересной работе Р. Уинч предполагает, что каждый человек стремится к максимизации полезности: "При выборе пары каждый индивид ищет в своем поле подходящих кандидатур такую личность, которая более всего позволяет надеяться на максимальное удовлетворение его потребностей" [*Winch, 1958, p. 88—89*], и (в частности, в гл. 4) называет осиовным критерием выбора партнера взаимодополняемость потребностей (complementary needs). Однако он вводит множество "подходящих кандидатов" как *deus ex machina* и, что более важно, нигде не показывает, как выбор на основе взаимодополняемости потребностей обеспечивает равновесие на брачном рынке.

[7] Применительно к японским фирмам эта проблема анализируется М. Куратани [*Kuratani, 1973*]. Дж. Хикс [*Hicks, 1957, ch. 2*] утверждает, но не дает никаких доказательств того, что более способных работников берут на работу более успешные фирмы. Дж. Блэк и А. Блэк [*Black, Black, 1929, p. 178ff*] рассматривают распределение продавцов по местам торговли и приводят несколько конкретных примеров. С современных позиций эти проблемы обсуждаются в работе Ш. Розена [*Rosen, 1978*].

учащихся по учебным заведениям, фермеров по фермам, клиентов по магазинам, а также к согласованию предпочтений работников с различными условиями труда на фирмах, такие условия создающих.

Предположим, что мужчины и женщины различаются только количественно измеримыми признаками A_m и A_f соответственно и каждый признак имеет положительную предельную производительность

$$\frac{\partial Z\left(A_m, A_f\right)}{\partial A_m} > 0 \text{ и } \frac{\partial Z\left(A_m, A_f\right)}{\partial A_f} > 0. \qquad (10\text{-}8)$$

Фундаментальная теорема о выборе партнера утверждает, что положительная сортировка, соединяющая обладателей высоких значений A_m с обладателями высоких значений A_f и соответственно обладателей низких значений A_m с обладателями низких значений A_f, обеспечивает максимизацию выпуска тогда и только тогда, когда совместное увеличение A_m и A_f приводит к большему увеличению выпуска, нежели суммарный эффект от увеличения A_m и A_f по отдельности. В данном случае увеличение значения A_m будет подкреплять и усиливать эффект увеличения значения A_f. Аналогично, выбор по различию (негативная сортировка, предполагающая соединение высоких A_m с низкими A_f и низких A_m с высокими A_f) максимизирует объем выпуска тогда, когда совместное увеличение значений обоих признаков увеличивает объем производимых благ в меньшей степени, нежели увеличение значения каждого признака по отдельности. Наконец, любые разбивки по парам обеспечивают одинаковый совокупный выпуск тогда, когда совместное увеличение значений обоих признаков дает тот же эффект, что и их увеличение по отдельности. Формально это можно изложить в виде следующей теоремы.

Теорема. *Выбор по сходству (положительная сортировка) оптимален тогда, когда*

$$\frac{\partial^2 Z\left(A_m, A_f\right)}{\partial A_m \partial A_f} > 0, \qquad (10\text{-}9)$$

поскольку при этом максимизируется совокупный выпуск. Выбор по различию (отрицательная сортировка) оптимален тогда, когда знак "больше" в этом неравенстве меняется на знак "меньше".

Рассмотрим в качестве примера матрицу выпусков продукции для случая двух мужчин и двух женщин:

$$\begin{matrix} & F_1 & F_2 \\ M_1 & Z_{11} & Z_{12} \\ M_2 & Z_{21} & Z_{22} \end{matrix}, \text{ где } A_{m_2} > A_{m_1} \text{ и } A_{f_2} > A_{f_1}. \qquad (10\text{-}10)$$

Если $Z_{22} - Z_{12} > Z_{21} - Z_{11}$, поскольку A_m и A_f дополняют друг друга, $Z_{11} + Z_{22} > Z_{12} + Z_{21}$. Выбор по сходству (положительная сортировка A_m и A_f) максимизирует совокупный выпуск, так как одновременное увеличение значений A_m и A_f способствует большему его приросту, нежели увеличение значений признаков A_m и A_f по отдельности.

Эта теорема показывает, что мужчины и женщины более высокого качества вступают в брак с себе подобными, а не подбирают партнеров более низкого качества тогда, когда эти качества являются взаимодополняющими: лучшая женщина повышает производительность лучшего мужчины, и наоборот. Выбор по сходству оптимален, когда признаки являются взаимодополняющими, а выбор по различию — когда они являются взаимозаменяющими, так как партнеры высокого качества в первом случае усиливают, а во втором — дублируют характеристики друг друга. Эта теорема также означает, что, когда признаки являются взаимодополняющими, выигрыш от женитьбы на женщине данного качества больше для высококачественного мужчины, а когда они являются взаимозаменяющими — для низкокачественного[8]. Я воспользуюсь этим выводом позднее для того, чтобы определить, кто же останется холостым, когда общее число мужчин и женщин разного качества не равно.

Эту теорему можно использовать для анализа оптимальной сортировки по парам в зависимости от конкретных финансовых, биологических и иных характеристик. Например, если мужчины и женщины различаются только по рыночным ставкам заработной платы (предполагается, что значения всех остальных признаков, относящихся к их деятельности как на рынке, так и в домашнем хозяйстве, у всех мужчин и у всех женщин одинаковы), то совокупный объем производимых благ максимизируется при строго отрицательной сортировке по ставкам заработной платы, при которой достигается максимизация выигрыша от разделения труда. Женщины с низкой заработной платой должны тратить больше времени на производство продукции в домашнем хозяйстве по сравнению с женщинами с высокой заработной платой, так как их время имеет меньшую ценность. То же самое справедливо и в отношении мужчин с низкой заработной платой. При соединении в браке низкооплачиваемых женщин с высокооплачиваемыми мужчинами и низкооплачиваемых мужчин с высокооплачиваемыми женщинами, мужчины и женщины, чье время стоит дешевле, более активно используются в домашнем хозяйстве, а те, чье время стоит дороже,— в производстве для рынка[9].

Любые различия между супружескими парами в объемах производимых благ, не связанные с различиями в их денежных доходах, должны быть связаны с различиями в уровнях их производительности во внерыночной деятельности — из-за различий в умственных способностях, образовании, состоянии здоровья, физической силе, способности к деторождению, росте, особенностях личности, религиозных убеждениях и других характеристиках. Рассмотрим теперь оптимальные разбивки по парам в случае, когда мужчины и женщины различаются только по уровням производительности во внерыночной деятельности. Поскольку рост производительности увеличивает объем выпуска при сокращении затрат на его производство, оптимальная сортировка по большинству нерыночных признаков будет оказываться положительной в силу обратной, или "гармонической", взаимосвязи между выпуском благ и издержками их производства:

[8] Выигрыш для M_i от женитьбы на F_j, по сравнению с холостым состоянием равен

$$G_i = \left(Z_{ij} - Z_{ix}\right) - Z_j^f,$$

где Z_j^f — заданный доход F_j, а Z_{ix} — доход M_i в случае, если он останется холостым. С повышением качества M_i выражение в скобках увеличивается, когда A_m и A_f являются взаимодополняющими, и уменьшается, когда они являются взаимозаменяющими; см. сноску 16.

[9] Доказательство этого утверждения основано на предположениях, что все мужчины и женщины участвуют в рыночной деятельности и что повышение заработной платы мужа не приводит к увеличению количества часов, отрабатываемых его работающей женой. Второе предположение согласуется с имеющимися данными [см., например: *Cain, 1966*], чего нельзя сказать о первом предположении, поскольку некоторые женщины после выхода замуж уже никогда затем не работают [*Heckman, 1981*]. Строгое соблюдение принципа выбора по различию не может дать единственной оптимальной сортировки, когда некоторые замужние женщины выбывают из рядов рабочей силы [см.: *Becker, 1973, p. 827—829*].

$$Z = \frac{S}{\pi\left(w_m, w_f, p, A_m, A_f\right)}, \qquad (10\text{-}11)$$

где S — полный денежный доход, π — средние издержки производства нерыночного блага Z, w_m и w_f — заданные ставки заработной платы, p — цена рыночных товаров, A_m и A_f — личностные характеристики мужчин и женщин соответственно.

Поскольку изменения в A_m и A_f не затрагивают S, так как денежный доход является данным, то

$$\frac{\partial^2 Z}{\partial A_m \partial A_f} > 0, \text{ если } 2\pi^{-1}\pi_{a_m}\pi_{a_f} > \pi_{a_m, a_f},$$

$$\text{где } \frac{\partial \pi}{\partial A_i} = \pi_{a_i} < 0 \text{ для } i = m, f. \qquad (10\text{-}12)$$

Условие (10-12) с необходимостью выполняется, когда A_m и A_f оказывают либо независимое друг от друга, либо взаимоусиливающее воздействие на средние издержки, поскольку тогда $\pi_{a_m, a_f} \le 0$; более того, оно может выполняться даже тогда, когда эти факторы оказывают взаимопогашающее воздействие друг на друга. Поэтому выбор по сходству будет оптимальным не только тогда, когда нерыночные характеристики оказывают взаимоусиливающее влияние на издержки. Менее очевидным и более впечатляющим является вывод о том, что такой выбор является оптимальным и тогда, когда личностные характеристики воздействуют на издержки независимо друг от друга, и даже тогда, когда они погашают действие друг друга в силу гармонического отношения между объемом выпуска и издержками его производства.

Эту тенденцию к взаимодополняемости признаков, влияющих на уровень производительности во внерыночной деятельности, можно более отчетливо увидеть, рассмотрев два специальных случая. Функция издержек была бы мультипликативной и сепарабельной, если бы эластичность выпуска по каждому из личностных признаков была независима от типа благ и от времени:

$$\pi = b\left(A_m, A_f\right) K\left(w_m, w_f, p\right). \qquad (10\text{-}13)$$

Следовательно,

$$\frac{\partial^2 Z}{\partial A_m \partial A_f} > 0, \text{ поскольку } 2b^{-1}b_m b_f > b_{mf}, \qquad (10\text{-}14)$$

что должно выполняться, когда $b_{mf} \le 0$, и может выполняться, даже когда $b_{mf} > 0$. Это идентично условию (10-12) с той только разницей, что b не зависит ни от ставок заработной платы, ни от взаимозаменяемости между затратами времени мужей и жен в домашнем хозяйстве. Выбор по сходству является оптимальным даже тогда, когда характеристики мужей и жен оказывают независимое воздействие на b ($b_{mf} = 0$), поскольку выпуск связан с b по гармоническому закону.

Предпосылка сепарабельности, выраженная уравнением (10-13), является слишком сильной. Большинство признаков в той или иной мере оказывают влияние на выпуск, повышая эффективность использования времени, затрачиваемого на ведение домашнего хозяйства. Простой и радикальный способ учесть этот эффект заключается в предположении, что каждый признак влияет на выпуск только путем увеличения эффективного количества времени, затрачиваемого в домашнем хозяйстве. Можно строго доказать очевидное утверждение, что выбор по сходству остается оптимальным, пока эластичность замещения труда мужчин в домашнем хозяйстве трудом женщин не очень высока [см.: *Becker, 1991, p. 132*]. Выбор по различию оказывается оптимальным, когда речь идет о характеристиках, способствующих увеличению эффективного количества времени для тех видов деятельности, где мужчины и женщины легко взаимозаменяемы[10]. Поэтому выбор по сходству более вероятен, когда эффективное количество времени увеличивается, поскольку между временем мужчин и временем женщин обычно нет тесной взаимозаменяемости: инвестиции и деятельность женщин ориентированы на воспитание детей, а инвестиции и деятельность мужчин — на рыночное производство. Заметим, однако, что взаимозаменяемость между временем мужчин и женщин возрастает по мере переключения спроса с количества детей на их качество [см.: *Becker, 1991, ch. 5*].

[10] Возможно поэтому люди, склонные к доминированию и к подчинению, тяготеют к вступлению в брак друг с другом [*Winch, 1958, p. 215*], ибо время доминирующей личности можно использовать, когда в семье возникает ситуация, требующая лидерства, а время личности, склонной к подчинению, можно использовать в случае, когда требуется послушание.

Подтверждает ли наш анализ весьма распространенное мнение, что более красивые, обаятельные и талантливые женщины склонны к вступлению в брак с более богатыми и преуспевающими мужчинами? Несомненно: положительная корреляция нерыночных характеристик женщин с доходами от собственности (всегда) и с заработками (обычно) мужчин[11] способствует максимизации совокупного выпуска благ. Более высокие значения нерыночных признаков обычно сильнее влияют на выпуск, когда они сочетаются с более высокими денежными доходами, поскольку согласно уравнению (10-11) оптимальный объем выпуска зависит от соотношения между (полным) денежным доходом и издержками.

Простая корреляция между умственными способностями, образованием, возрастом, расовой принадлежностью, материальным благосостоянием, вероисповеданием, этническим происхождением, ростом, местом рождения и многими другими характеристиками супругов является положительной и сильной [см.: *Winch, 1958, ch.1; Vandenberg, 1972*]. Лишь в немногих случаях простая корреляция между некоторыми психологическими характеристиками супругов, такими, как склонность к доминированию, опеке или проявлениям враждебности, может быть отрицательной [*Winch, 1958, ch. 5; Vandenberg, 1972*]. Особенно интересна корреляция между супругами по уровню интеллектуальности, поскольку она столь же сильна, как и между братьями и сестрами [*Alström, 1961*]. По-видимому, школы с совместным обучением мальчиков и девочек и другие институты делают сортировку на брачном рынке более эффективной, чем это обычно принято считать.

Данные о положительной простой корреляции по большинству характеристик, которыми обладают супруги, и отрицательной — по некоторым из них, конечно же, согласуются с моей теорией. Однако для более основательной ее проверки необходимы данные о частных корреляционных связях, когда значения всех других характеристик остаются постоянными. Но даже если возраст и уровень заработной платы контролируются, все равно имеет место значительная корреляция между супругами по числу лет обучения: +0,53 для белых семей и практически такая же (+0,56) — для черных[12]. Кроме того, для людей, которые вступают в брак с представителями другой расы, религии, возрастной когорты или образовательной группы, вероятность разводов оказывается достаточно велика, даже когда различия в остальных характеристиках контролируются [см.: *Becker, Landes, Michael, 1977*]. Это является еще одним доказательством того, что выбор по сходству применительно к уровням образования и другим перечисленным выше признакам является оптимальным, поскольку из дополнительного анализа [см.: *Becker, 1991, ch.10*] следует, что вероятность развода повышается, когда супруги не соответствуют друг другу по этим параметрам.

[11] Говоря "обычно", я имею в виду, что положительная сортировка по уровню заработков всегда максимизирует совокупный выпуск, когда возрастание значения нерыночного признака не приводит к сокращению количества часов, отрабатываемых *супругом*, и может максимизировать его даже при сокращении этого количества.

Упомянутые выше данные о разводах также подкрепляют полученный ранее неожиданный теоретический вывод, что применительно к заработной плате оптимальным является выбор по различию. Вероятность развода выше, когда заработная плата жены высока относительно заработной платы мужа (здесь снова предполагается, что значение всех остальных переменных остается постоянным). На оптимальность выбора по различию в данном случае указывает также более высокая доля замужних женщин в тех американских штатах, где наблюдаются более высокая, чем в среднем, заработная плата мужчин и *более низкая* заработная плата женщин (возраст, число лет обучения, соотношение между численностью мужчин и женщин, процент католиков и другие переменные контролировались) [см.: *Freiden, 1974; Preston, Richards, 1975; Santos, 1975*). О том же свидетельствует и более высокая доля семей, возглавляемых незамужними женщинами, в тех регионах, где женщины имеют более высокие заработки по сравнению с мужчинами [*Honig, 1974*][13].

Хотя непосредственные данные о корреляции между ставками заработной платы супругов не так утешительны, поскольку она явно положительна даже при одинаковом возрасте и уровне образования: +0,32 для белых и +0,24 для черных (рассчитано по данным: Survey of Economic

[12] Была проанализирована 20%-я случайная выборка примерно из 18 тыс. человек, состоящих в браке, описанная в 1967 г. в "Survey of Economic Opportunity". Исключались те семьи, в которых муж или жена были старше 65 лет, либо они были безработными, либо жена в течение недели, когда проводилось обследование, проработала по найму менее 20 часов.

[13] Однако причинные связи могут иметь и другое направление: "семейное положение — работа вне дома — ставка заработной платы", поскольку ставки заработной платы *становятся* выше, когда женщины имеют меньше перерывов в трудовой деятельности.

Opportunity, 1967), эти оценки дают существенно смещенную картину, так как выборка не охватывала семьи, где жены не входили в состав рабочей силы. Поскольку женщина с большей вероятностью пойдет работать, когда ставка ее заработной платы высока по сравнению со ставкой ее мужа, положительная корреляция между ставками заработной платы для тех браков, где оба супруга входят в состав рабочей силы, вполне совместима с отрицательной корреляцией для всей совокупности браков. Действительно, оценки Г. Грегга Льюиса (не опубликованы) и Дж. Смита [*Smith, 1979*] показывают, что положительная "наблюдаемая" корреляция означает либо отрицательную (примерно –0,25 — согласно Льюису), либо куда более слабую положительную (примерно +0,04 — согласно Смиту) "действительную" корреляцию для всех браков, так как сравнительно малая доля замужних женщин были экономически активны[14]. Итак, при надлежащей интерпретации данные о ставках зарплаты мужей и жен не противоречат гипотезе о выборе по различию.

10.3 Выбор партнеров при неодинаковой численности мужчин и женщин

Человек выходит на брачный рынок, ожидая, что его доход в браке будет больше, чем при холостяцкой жизни. Поэтому доходы, вменяемые брачным рынком, определяют не только разбивку по парам

[14] Эти уточненные значения коэффициента корреляции также могут вводить в заблуждение, если принять во внимание тот факт, что заработная плата отчасти определяется инвестициями в человеческий капитал. Женщины, которые тратят сравнительно меньше времени на работу в рыночном секторе, меньше инвестируют в рыночно ориентированный человеческий капитал, в силу чего их способность зарабатывать оказывается ниже. Вместе с тем положительная корреляция между ставками заработной платы мужей и жен, которые одновременно заняты рыночной деятельностью, может на самом деле отражать предсказанную нами положительную корреляцию между ставкой заработной платы мужа (или его производительностью на рынке) и производительностью в домашнем хозяйстве его жены. Дело в том, что многие факторы, значения которых не поддаются наблюдению, подобно умственным способностям, обусловливают повышение как уровня заработной платы, так и уровня производительности во внерыночной деятельности.

вступающих в брак, но и круг лиц, остающихся одинокими, так как вступление в брак не повышает их благосостояние. Например, мужчины и женщины откладывают вступление в брак до той поры, пока взаимодополняемость между полами и различия в их сравнительных преимуществах в воспитании детей и производстве других благ в домашнем хозяйстве не станут достаточно значительными для того, чтобы они могли получить выигрыш от создания семьи. Причина раннего вступления в брак женщин заключается в том, что по сравнению с мужчинами их биологические особенности, опыт и иные инвестиции в человеческий капитал до сих пор были более специализированы на воспитании детей и производстве других благ, требующих заключения брака или его эквивалента [*Becker, 1991, ch.2, 3*].

Некоторые мужчины вынуждены оставаться одинокими, если численность мужчин N_m превышает численность женщин N_f, а полиандрия при этом запрещена. Одинокими остаются те мужчины, которые в борьбе за дефицитных женщин не могут конкурировать с другими мужчинами, поскольку от брака они выигрывают меньше, нежели эти последние. В данном случае равновесная разбивка по парам вступающих в брак мужчин и женщин также должна максимизировать совокупный доход от производимых благ, так как все другие разбивки не удовлетворяют условию равновесия, задаваемому уравнением (10-5).

Если мужчины различаются по степени наличия признака A_m, а женщины — по степени наличия признака A_f, то выбор по сходству оптимален, когда эти черты являются взаимодополняющими, а выбор по различию — когда они являются взаимозаменяемыми. Поэтому $N_m - N_f$ мужчин с низшими качествами остаются одинокими, когда A_m и A_f являются взаимодополняющими, поскольку низкокачественные мужчины при этом от женитьбы выигрывают меньше и проигрывают в конкурентной борьбе за жен с мужчинами более высокого качества[15].

[15] Чтобы показать, что никто из $N_m - N_f$ мужчин низшего качества не смог бы жениться в случае, если бы A_m и A_f были взаимодополняющими, предположим противное: M_i женится на F_j, а M_k остается холостым, хотя $A_{m_i} > A_{m_k}$. Если бы такая сортировка была оптимальной, то мы получали бы, что

$$Z_{ij} + Z_{ks} > Z_{kj} + Z_{is}, \text{ или } Z_{ij} - Z_{is} > Z_{kj} - Z_{ks}.$$

По определению взаимодополняемости

$$Z_{ij} - Z_{is} > Z_{kj} - Z_{ks}, \text{ когда } A_{m_i} > A_{m_k} \text{ и } A_{f_j} > A_{f_s}.$$

Аналогично, когда A_m и A_f являются взаимозаменяемыми, $N_m - N_f$ мужчин высшего качества остаются одинокими, поскольку они скорее всего проиграют в конкуренции за жен мужчинам более низкого качества. Этот анализ является обобщением рикардианской теории "границы экстенсивного возделывания земли", которая допускает, что пустующие земли (аналог одиноких лиц) могут быть плодородными.

Следовательно, самые худшие представители избыточного пола остаются одинокими, когда существует выбор по сходству. И наоборот, самые лучшие его представители остаются одинокими, когда существует выбор по различию. Поскольку выбор по сходству более вероятен, то соответственно более вероятно, что одинокими останутся лица низшего качества. Например, если A_m обозначает доход мужчин от собственности, а A_f — производительность женщин во внерыночной деятельности и если мужчины имеются в избытке, то мужчины с более низким доходом остаются одинокими, так как они меньше выигрывают от женитьбы на этих женщинах по сравнению с мужчинами, обладающими более высокими доходами.

Рассмотрим троих мужчин различного качества: M_k, M_j, M_g (следуют в порядке понижения качества) и троих женщин также различного качества: F_k, F_j, F_g (в аналогичном порядке), причем характеристики мужчин и женщин являются взаимодополняющими. Если при равновесной разбивке в брак вступили бы пары M_k и F_k, M_j и F_j, M_g и F_g, то должны были бы выполняться следующие условия равновесия:

$$Z_k^m + Z_j^f > Z_{kj}, \quad Z_j^m + Z_g^f > Z_{jg}, \qquad (10\text{-}15)$$

где Z_k^m и Z_j^m — равновесные доходы, которые будут иметь M_k и M_j, женившись на F_k и F_j соответственно, а Z_j^f и Z_g^f — равновесные доходы F_j и F_g после их выхода замуж за M_j и M_g соответственно. Если бы на брачном рынке присутствовали только люди типа M_k и F_k, то увеличение численности M_k снизило бы доход женатых M_k до уровня,

Вероятно, что то же самое неравенство будет выполняться, если вместо супруга женщины более низкого качества мы подставим оставшегося холостым, т.е. если Z_{ig} и Z_{kg} заменяются соответственно на Z_{is} и Z_{ks}. Если это так, то первое из вышеприведенных неравенств будет находиться в противоречии с предположением о взаимодополняемости между A_m и A_f, и M_i не может заменить M_k в оптимальной разбивке по парам, если $A_{m_k} > A_{m_i}$. Аналогично доказывается, что если бы A_m и A_f были взаимозаменяемыми, никто из мужчин высшего качества не смог бы жениться.

соответствующего их холостому состоянию Z_{ks}, что побуждало бы избыточных мужчин оставаться холостыми. Однако когда на рынке имеются и другие типы людей, Z_k^m не может снизиться до уровня Z_{ks} без нарушения первого из неравенств (10-15)[16]. Некоторые из худших F_j получили бы стимул к вступлению в брак с избыточными M_k, и новый равновесный доход M_k превысил бы Z_{ks}[17]. Избыточные M_k вытесняют худших M_j, поскольку характеристики мужчин и женщин являются взаимодополняющими. Когда некоторые M_j вытесняются из браков, они становятся избыточными, их доходы падают и некоторые F_g получают стимул к вступлению в брак с этими избыточными M_j.

Вытеснение из браков мужчин более низкого качества из-за снижения под действием конкуренции доходов мужчин высокого качества продолжается до тех пор, пока доходы худших мужчин не уменьшаются до уровня, соответствующего их холостому состоянию. Поскольку эти мужчины более не выигрывают от вступления в брак, некоторые из них готовы остаться неженатыми.

Таким образом, увеличение числа мужчин определенного качества обычно приводит к снижению доходов всех мужчин и увеличению доходов всех женщин из-за конкуренции на брачном рынке между мужчинами и женщинами разного качества. Кроме того, если бы характеристики мужчин и женщин были взаимодополняющими и, сле-

[16] Левая часть первого неравенства в (10-15) достигает максимума (при заданном Z_k^m), когда $Z_j^m = Z_{js}$, или $Z_j^f = Z_{jj} - Z_{js}$. Если, кроме того, $Z_k^m = Z_{ks}$, первое неравенство примет вид

$$Z_k^m + Z_j^f = Z_{ks} + Z_{jj} - Z_{js} > Z_{kj}$$

и его можно записать следующим образом:

$$Z_{ks} - Z_{js} > Z_{kj} - Z_{jj}.$$

Если бы выбор по сходству был оптимальным, то характеристики мужчин и женщин были бы взаимодополняющими и это последнее неравенство не могло бы выполняться в случае, когда M_j ниже по качеству, чем M_k. Следовательно, $Z_k^m > Z_{ks}$. Аналогично, если бы оптимальным был выбор по различию, эти характеристики были бы взаимозаменяемыми, а неравенство не могло бы выполняться в случае, когда M_j выше по качеству, чем M_k.

[17] Если некоторые из M_k женятся на F_k, а некоторые — на F_j, то доход M_k должен быть одинаковым независимо от того, женится ли он на F_k или на F_j:

$$Z_k^m + Z_k^f = Z_{kk}, \quad Z_k^m + Z_j^f = Z_{kj}.$$

Доходы M_k, F_k, и F_j не определяются однозначно этими двумя уравнениями (см. более подробное обсуждение этого вопроса в работе: [*Becker, 1973*]), однако премия, достающаяся F_k, должна равняться предельной производительности этой женщины:

$$Z_k^f - Z_j^f = Z_{kk} - Z_{kj}.$$

довательно, оптимальным оказывался выбор по сходству, то некоторые низкокачественные мужчины выталкивались бы с брачного рынка, а другие мужчины оттеснялись бы в низкокачественные браки, т.е. в браки с худшими женщинами.

Этот анализ показывает, что равновесный доход, а также тип супруга, достающегося каждому участнику при оптимальной сортировке, зависят не только от его собственных характеристик, но и от характеристик всех участников брачного рынка (т.е. они зависят не только от *абсолютного*, но и от *относительного* уровня обладания этими характеристиками). Например, увеличение числа мужчин, окончивших колледж, приведет к снижению доходов мужчин — выпускников средних школ, а также уровня образования достающихся им жен. В то же время даже значительное повышение уровня образования любого отдельно взятого мужчины может оказать лишь незначительное влияние на выбор супруги, если уровень образования всех других мужчин также существенно повысился. Если говорить о реальных примерах, то данный анализ объясняет, почему в США мужчины с более высокими доходами женятся в более молодом возрасте и их браки более устойчивы, нежели у мужчин с более низкими доходами, хотя долговременный рост средних доходов не оказал такого уж сильного влияния ни на средний возраст вступающих в брак, ни на средний показатель устойчивости браков [см.: *Keeley, 1974; Becker, Landes, Michael, 1977, p. 1173*].

10.4
Различия в предпочтениях, любовь и оптимальная разбивка на пары

Если в каждом домохозяйстве производится единственное однородное благо (предположение, которого я до настоящего момента придерживался), то можно было бы сказать, что все люди имеют одну и ту же "функцию" полезности, которая просто-напросто зависит от количества этого блага. Однако, когда имеется множество различных

благ, функции полезности, или предпочтения, разных лиц могут очень сильно различаться. Являются ли предпочтения мужчин и женщин на брачном рынке некоторой дополнительной, а возможно, даже и ключевой переменной, определяющей равновесную сортировку наряду с доходом, уровнем образования, расовой принадлежностью и другими признаками? Или же предпочтения, как бы они ни различались, не оказывают на нее влияния?

Ответ целиком зависит от издержек производства в разных домохозяйствах. Если бы любое благо производилось при постоянных относительных издержках, которые были бы одинаковыми для всех домохозяйств, общий объем благ, производимых в браке между M_i и F_j, можно было бы однозначно определить как

$$Z_{ij} = {}_1Z_{ij} + {}_2v_2Z_{ij} + \ldots + {}_nv_nZ_{ij}, \qquad (10\text{-}16)$$

где Z_{ij} — их совокупный выпуск, выраженный в единицах блага ${}_1Z$, ${}_kZ_{ij}$ — их выпуск k-го блага, ${}_kv$ — издержки производства единицы ${}_kZ$ по отношению к издержкам производства единицы ${}_1Z$ (эти относительные издержки предполагаются равными для всех домохозяйств). Поскольку весь произведенный объем каждого блага потребляется супругами, то

$$Z_{ij} = \sum_{k=1}^{n} {}_kv\left({}_kZ_i^m + {}_kZ_j^f\right) = \sum {}_kv\ {}_kZ_i^m + \sum {}_kv\ {}_kZ_j^f = Z_i^m + Z_j^f, \quad (10\text{-}17)$$

где ${}_kZ_i^m$ и ${}_kZ_j^f$ — количества k-го блага, потребляемые M_i и F_j соответственно.

Поскольку с помощью уравнения (10-16) любой данный совокупный объем выпуска можно представить в виде набора благ, наилучшим образом отвечающего конкретным предпочтениям, то это предполагает, что каждый мужчина будет стремиться максимизировать полезность, т.е. увеличивать потребление всех благ, выбирая супругу, которая помогала бы максимизировать его совокупный доход независимо от того, каковы ее предпочтения или каковы предпочтения других возможных кандидатов на создание семьи[18]. Аналогично — для

[18] Роберт Майкл напомнил мне детский стишок:

Джек Спрэт не любил котлет;
Супруга его Эльвира
Терпеть не могла гарнира;
Вдвоем же они — о чудо! —
Очистили целое блюдо!

[*Перевод В.С. Автономова*]

женщин. В частности, M_i и F_j поженились бы, если бы их совокупный выпуск превысил сумму их доходов от браков с другими лицами и доходы при холостой жизни, независимо от того, насколько сильно различаются их предпочтения[19].

В то же время предпочтения могли бы существенно повлиять на равновесную разбивку по парам, если бы издержки не были одинаковыми во всех домохозяйствах. В частности, лица со схожими предпочтениями имеют стимул вступать в брак, если издержки понижаются при сходстве в структурах потребления супругов. Это бывает, когда некоторые блага потребляются совместно, когда производство благ более эффективно в больших масштабах или когда специализированный потребительский капитал снижает издержки производства отдельных благ в данной семье[20]. И наоборот, у лиц, предпочтения которых различаются, есть стимул вступать в брак, если при расширении масштабов производства происходит снижение отдачи. *Поэтому более вероятно, что при выборе супруга предпочтения коррелируют положительно, а не отрицательно* — так же, как это происходит с большинством других характеристик, поскольку как совместное потребление, так и специализированный потребительский капитал стимулируют заключение браков между людьми с похожими предпочтениями.

Многие читатели могут спросить, есть ли в моем анализе место для романтической привязанности, или же любовь слишком эмоциональна и иррациональна, чтобы ее можно было изучать в рамках экономического подхода. Хотя брак по любви куда менее важен в других обществах, нежели в современных западных, мы вовсе не должны игнорировать такие браки. Некоторые аспекты этих браков можно анализировать и в рамках экономического подхода. Более подробно браки по любви рассматриваются в другой работе [*Becker, 1991, ch. 8;* см. также: *наст. изд., разд. 11*]; здесь же я лишь покажу, что в рамках нашего анализа влияние любви на равновесную сортировку представляет собой частный случай влияния различий в предпочтениях.

[19] Например, если бы M_i хотел потреблять только ${}_2Z$, а F_j — только ${}_1Z$, то

$$Z_i^m + Z_j^f = {}_2v\ {}_2Z_i^m + {}_1Z_j^f = {}_2v\ {}_2Z_{ij} + {}_1Z_{ij} = Z_{ij}.$$

[20] Выигрыш от инвестиций в потребительский капитал, предназначенный для производства конкретного блага, тем выше, чем больше этого блага потребляется [см.: *Becker, 1991, ch. 2*].

Можно сказать, что мужчина M_i любит женщину F_j, если ее благосостояние включается в его функцию полезности или если M_i ценит эмоциональный и физический контакт с F_j. Ясно, что M_i может извлечь выгоду от брака с F_j, потому что тогда он может оказать благоприятное воздействие на ее благосостояние и тем самым увеличить значение своей функции полезности, а также потому что блага, воплощающие "контакт" с F_j, можно производить с меньшими затратами в браке, нежели тогда, когда M_i приходится стремиться к поддержанию "незаконных" отношений с F_j. Даже если бы F_j была "эгоисткой" и не отвечала на любовь M_i, она выиграла бы от брака с мужчиной, который ее любит, поскольку ради максимизации своей функции полезности он передавал бы ей свои ресурсы. Кроме того, брак, связанный с любовью, более эффективен, нежели другие браки, даже когда один из супругов — эгоист, потому что он также получает выгоду от повышения эффективности. Браки, заключаемые по любви, скорее всего должны быть частью равновесной разбивки по парам, ибо, если говорить на языке рынка, они более производительны по сравнению с другими браками [*Becker, 1991, ch. 8*].

10.5 Выбор супруга в условиях полигамии

В модели производства в домашнем хозяйстве предполагается, что выпуск благ в браке между i-м мужчиной j-й женщиной равен

$$Z_{ij} = n(\alpha_j, \beta_j) Z\left[p(\alpha_i) x_m, l(\beta_j) x_f \right], \qquad (10\text{-}18)$$

при $\partial n / \partial \alpha > 0$, $\partial n / \partial \beta > 0$, $dp / d\alpha > 0$ и $dl / d\beta > 0$, где эффективные ресурсы мужчин и женщин (используемые с эффективностью α_i и β_j) составляют соответственно $p(\alpha_i)x_m$ и $l(\beta_j)x_f$ [см.: *Becker, 1991, ch. 3*]. Согласно приведенной выше фундаментальной теореме, лучшие мужчины вступают в брак с лучшими женщинами, а худшие мужчины — с худшими женщинами, если

$$\frac{\partial Z}{\partial\alpha\partial\beta}=\frac{\partial^2 n}{\partial\alpha\partial\beta}Z+\left(\frac{\partial n}{\partial\alpha}\right)\left(\frac{\partial Z}{\partial x_f}\right)x_f\frac{dl}{d\beta}+\left(\frac{\partial n}{\partial\beta}\right)\left(\frac{\partial Z}{\partial x_m}\right)x_m\frac{dp}{d\alpha}+$$

$$+n\frac{\partial^2 Z}{\partial x_m\partial x_f}x_m x_f\left(\frac{dp}{d\alpha}\right)\left(\frac{dl}{d\beta}\right)>0. \qquad (10\text{-}19)$$

Достаточными условиями для выполнения этого неравенства являются $\partial^2 n/\partial\alpha\partial\beta>0$ и $\partial^2 Z/\partial x_m\partial x_f>0$.

Данное количество супружеских ресурсов может быть получено посредством вступления в брак либо с одним высококачественным супругом (т.е. с партнером, обладающим относительно высоким показателем l или p), либо с несколькими низкокачественными партнерами. Следовательно, в условиях полигамии сортировка партнеров по каким-либо признакам менее значима, чем в условиях моногамии, поскольку при полигамии совокупным ресурсам высококачественного мужчины или женщины может соответствовать не только один высококачественный супруг, но и несколько низкокачественных. Вот факт, подтверждающий, что при полигамии выбор по сходству является менее важным: коэффициент корреляции между уровнями образования мужа и жены составляет лишь 0,37 для мужчин-многоженцев Майдугури*, в то время как в США он превышает 0,5 [*Grossbard, 1978, p. 30*].

Влияние полигамии на распространенность выбора по сходству оказывается более сложным, когда рост эффективности приводит к увеличению объема производимых благ при тех же затратах ресурсов мужчин и женщин (задаваемых функцией n). Приступая к анализу этого случая, предположим, что все мужчины и все женщины имеют одинаковые ресурсы ($p=l=1$) и что только мужчины могут иметь нескольких партнеров по браку. Вероятно, мужчины, обладающие более высоким качеством (эффективностью), склонны жениться на подобных им женщинах, даже если эти мужчины — многоженцы, так как условие $\partial^2 n/\partial\alpha\partial\beta>0$ означает, что жена более высокого качества обеспечивает больший объем производимых благ в случае, когда ее муж также отличается большей эффективностью.

* Майдугури — провинция на северо-востоке Нигерии. — *Прим. ред.*

Хотя выбор по сходству может являться заменителем открыто-о многоженства, лучшие мужчины все же с большей вероятностью танут многоженцами. Они будут склонны жениться на нескольких женщинах, которые могут различаться по качеству[21]. При одинако-вой численности мужчин и женщин на брачных рынках мужчины самого низшего качества не смогут жениться, в то время как высо-кокачественные мужчины способны обзавестись несколькими же-нами. Поскольку все женщины склонны к браку, средняя женщина будет выходить замуж за мужчину "выше" ее по способностям и квалификации, если мужчины и женщины на брачном рынке обла-дают в среднем равными способностями и квалификацией. Конеч-но, средняя женщина будет выходить замуж за превосходящего ее по качеству мужчину даже при моногамии и даже в том случае, когда все мужчины и женщины вступают в брак, если средний мужчина инвестирует в собственный человеческий капитал больше, чем сред-няя женщина [см.: *Becker, 1991, p. 103, tab. 3.1*]. Поэтому наш ана-лиз легко объясняет, почему женщины, как правило, выбирают му-жей "выше себя", а мужчины выбирают жен "ниже себя" как в мо-ногамных, так и в полигамных обществах[22].

[21] Предельный продукт женщин качества β_1, производимый в браке с мужчинами каче-ства α_1, уменьшается, когда замуж за мужчин качества α_1 выходят женщины качества β_2, поскольку остается меньше ресурсов, которые можно расходовать на жен качества β_1. Мужчи-на качества α_1, имеющий w_{11} жен качества β_1 и w_{12} жен качества β_2, максимизирует функцию

$$Z_{1,w_1,w_2}=w_{11}n(\alpha_1,\beta_1)Z\left(\frac{x_m^1}{w_{11}},x_f\right)+w_{12}n(\alpha_1,\beta_2)Z\left(\frac{x_m^2}{w_{12}},x_f\right),$$

при условии $x_m^1+x_m^2=x_m$. Условие равновесия имеет вид:

$$\frac{\partial Z_{1,w_1,w_2}}{\partial x_m^1}=n(\alpha_1,\beta_1)\frac{\partial Z}{\partial x_m^1}=n(\alpha_1,\beta_2)\frac{\partial Z}{\partial x_m^2}.$$

Таким образом, предельный продукт x_m, производимый в браке с женами качества β_2, является точно таким же, как и с женами качества β_1.

[22] Например, индусским женщинам не разрешается выходить замуж за мужчин, которые ниже их по статусу, тогда как для индусов-мужчин аналогичного запрета не существует [*Mandelbaum, 1970*]. Женщины-мусульманки также не могут вступать в подобные браки (так называемая доктрина кафаа), однако мужчины этого вероисповедания могут жениться на жен-щинах, занимающих более низкое положение [*Coulson, 1964, p. 49, 94*].

10.6
Негибкие цены, приданое и выкуп за невест

В ходе предшествующего анализа равновесной сортировки мужчин и женщин по парам предполагалось, что производимые в браке блага поддаются делению между супругами в любых пропорциях. Равновесное разделение производимых в любом браке благ (возможно, не единственное) определяется из условий (10-5) и (10-6) и является результатом усилий всех участников брачного рынка, направленных на максимизацию их собственного дохода. Важное свойство этих условий равновесия состоит в том, что каждый человек предпочитает вступить в брак с партнером, предназначенным ему равновесной разбивкой на пары, нежели с каким-либо другим партнером, поскольку в последнем случае он будет иметь более низкий доход. Кроме того, равновесная разбивка, а следовательно, и предпочтения при выборе партнеров не являются фиксированными, а зависят от численности лиц с теми или иными конкретными характеристиками и других переменных.

Если бы разделение производимых благ во всех браках определялось не на брачном рынке, а каким-то иным способом и если бы человек получал одну и ту же долю общего выпуска при браке с любыми возможными партнерами, то

$$Z_i^m = e_i Z_{ij} \text{ для всех } j, Z_j^f = d_i Z_{ij} \text{ для всех } i, \qquad (10\text{-}20)$$

где $e_i + d_j \neq 1$, если объем совместного потребления или издержки по осуществлению контроля значительны, а e_i и e_j или d_j и d_k не обязательно равны, поскольку доли мужчин или женщин разного качества могут различаться. Можно показать, что строгое следование принципу выбора по сходству обеспечит максимальный совокупный выпуск и равновесную сортировку по парам, так как благосостояние людей, не предназначенных друг другу, ухудшится, если они поженятся. Выше мы показали, что абсолютный выбор по сходству также может служить основой для равновесной разбивки по парам и максимизации выпуска, когда разделение всех производимых благ между супругами определяется равновесием на рынке. Поэтому допущение, что разделение производимых благ между супругами определяется брачным рынком, и гипотеза, что это разделение задается уравнением (10-20), часто приводят к одной и той же разбивке по парам.

Мой подход к брачному рынку резко контрастирует с другими формальными моделями выбора супруга [см.: *Gale, Shapley, 1962; Stoffaës, 1974*]. Эти модели, подобно той, которая описывается уравнением (10-20), основаны на предположении, что у каждого человека есть своя *заданная* иерархия потенциальных партнеров, которая определяет равновесную разбивку по парам, а не определяется ею. Однако в отличие от ранжирований, вытекающих из (10-20), в этих моделях разные люди не обязательно ранжируют потенциальных партнеров одинаково — например, мужчина M_i может предпочитать женщину F_j, которая предпочитает мужчину M_k, который предпочитает женщину F_i. Если бы ранжирования не были одинаковыми, "оптимальная" разбивка по парам могла бы лишь свести к минимуму расхождения между допустимыми и предпочтительными вариантами брачных союзов[23].

В этих моделях неявно предполагается, что разделение между супругами производимых в любом браке благ не определяется брачным рынком и является абсолютно жестким (модель (10-20) содержит это же предположение в явном виде). В этом случае индивид вряд ли окажет предпочтение партнеру, предназначенному ему оптимальной разбивкой, так как не допускается, чтобы брачные цены устраняли расхождения между наиболее предпочтительными выборами для разных людей. Если бы разделение между супругами производимых в браке благ определялось брачным рынком, то ранжирование потенциальных партнеров не было бы задано, а зависело бы от того, как делился бы выпуск, производимый с различными партнерами. Иначе говоря, если бы брачные цены были гибкими, то задачи, формулируемые и решаемые с помощью этих моделей, не имели бы никакого отношения к реальной разбивке людей на супружеские пары[24].

[23] Д. Гейл и Л. Шепли [*Gale, Shapley, 1962*] требуют, чтобы оптимальные пары были "устойчивыми", т.е. чтобы люди, не предназначенные друг другу, не могли улучшить свою жизнь, вступив в брак друг с другом, — требование, которое родственно условию (10-5).

[24] Однако они были бы применимы к рынкам, на которых для определения пар не используются цены. К примеру, Гейл и Шепли [*Gale, Shapley, 1962*] рассматривают в числе прочих случай абитуриентов, подающих заявления в различные университеты; в другом месте я рассматриваю формирование пар среди представителей животного мира [*Becker, 1991, ch.9*], где каждая особь стремится максимизировать выживание своих генов.

Однако разделение благ, производимых в браке, может показаться негибким, поскольку такие блага, как жилая площадь, дети, общение за разговорами и любовь, потребляются совместно (они являются "семейными" благами). Потребление некоторого их количества одним лицом не означает сокращения на такую же величину их потребления другим членом семьи. Кроме того, некоторые супруги могут получать долю продукции, превышающую равновесную, уклоняясь от своих обязанностей. Основой такого "уклонения" служат разделение труда между супругами и высокие издержки по осуществлению контроля за поведением другого [*Becker, 1991, ch. 2, 8*]. К тому же закон иногда открыто предоставляет мужчинам право определения этих долей [см.: *Weitzman, 1974, p. 1182ff*].

Рассмотрим брачный рынок, представленный на рис. 10.1 участниками которого являются однородные по качеству мужчины и женщины. Если численность мужчин превосходит численность женщин $N'_m > N_f$, то равновесный доход для мужчин и женщин соответственно равен $Z^{*m} = Z_{ms}$ и $Z^{*f} = Z_{mf} - Z_{ms}$. Предположим, однако, что разделение производимых благ, в силу указанных выше условий, не является гибким, а именно, доход, получаемый в браке женщинами, не может превышать $\bar{Z}^f < Z^{*f}$; следовательно, доход, получаемый в браке мужчинами, будет равен $\bar{Z}^m = Z_{mf} - \bar{Z}^f > Z^{*m}$. Поскольку все имеющиеся мужчины желают жениться при таком уровне дохода, дефицитные женщины должны быть как-то распределены между более многочисленными мужчинами. Распределение жен между мужчинами вряд ли будет чисто случайным, так как мужчины попытаются улучшить свои шансы на вступление в брак. Они будут стараться гарантировать будущим женам доход больший, чем $\bar{Z}^f$, однако подкрепить такие гарантии нелегко.

Одной из альтернатив была бы передача женщине капитала или единовременной денежной суммы, с тем чтобы склонить ее к вступлению в брак. Поскольку мужчинам, предлагающим бóльшие суммы, будет легче получить жен, конкуренция между мужчинами за дефицитных женщин будет приводить к повышению предлагаемых сумм до тех пор, пока всем мужчинам вновь не станет безразлично, жениться им или оставаться холостыми. Это безразличие будет достигнуто, когда передаваемая сумма окажется равной приведенной (дисконтированной) величине разности между Z^{*f} и $\bar{Z}^f$, т.е. между равновесным и фактическим доходом замужних женщин. То же самое рассуждение показывает, что если женатые мужчины получают доходы меньше равновесных, то будет иметь место передача денег и иного имущества от женщин к мужчинам. Передачи имущества женщинам обычно носят название "выкуп за невест", а аналогичные передачи мужчинам — "приданое".

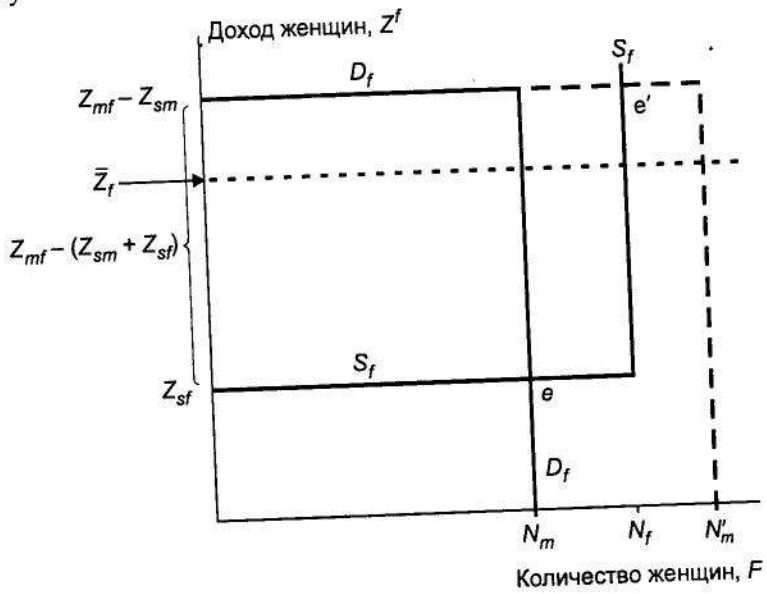


Рис. 10.1

Точно такой же, в сущности, анализ можно провести для случая, когда платежи поступают родителям (а не вступающим в брак детям), так как родители являются "владельцами" своих детей и передают их через посредство брака в другие семьи [*Cheung, 1972*]. Стоимость детей как капитала, передаваемого в другие семьи, и здесь будет равна дисконтированной разности между их равновесным доходом, получаемым в браке, и их фактическим доходом. Выкуп за невест тогда не только компенсирует потерю "имущества" родителям, но и побуждает их к оптимизации инвестиций в дочерей, если за девушек, обладающих большим запасом человеческого капитала, можно запрашивать достаточно высокий выкуп.

Разность между фактическим и равновесным доходом жен, вероятно, возрастает, когда их равновесный доход составляет бóльшую долю производимых в браке благ (женам не так-то легко этого добиться). Поэтому установление выкупа более вероятно, и величина его оказывается больше, когда равновесная доля жен выше, как, например, в следующих ситуациях: в обществах, где численность мужчин больше чем женщин; в обществах, где широко распространено многоженство; в обществах с наследованием по мужской линии, так как в них мужья в большей мере осуществляют контроль за распределением производимых в браке благ, особенно детей [*Schneider, 1969*]; для женщин, никогда не состоявших в браке, в противоположность разведенным[25].

Из данного анализа также следует, что выкуп за невест должен возвращаться, по крайней мере частично, когда жена является инициатором развода, не имея на то причины, или когда инициатором выступает муж, имеющий к тому основания — например из-за того, что жена неверна ему или страдает бесплодием (см. соответствующие данные, приведенные в работе: [*Goode, 1963, p. 166ff*]). Однако при отсутствии оснований для развода муж лишается права на возврат по крайней мере значительной части выкупа, особенно если брак продолжался в течение нескольких лет[26].

Следовательно, даже когда фактическое разделение производимых в браке благ сильно отличается от равновесного, выкуп за невест и приданое повышают или снижают получаемые в браке доходы до уровня, предписанного равновесной разбивкой. Поэтому мое предположение о том, что получаемые в браке *доходы* обладают гибкостью, представляется вполне обоснованным, если учесть, каким целям служат выкуп за невест и другие трансферты капитала, связанные с заключением брака. В моделях, исходящих из предположения о жестком разделении дохода между супругами, в значительной степени недооцениваются человеческая изобретательность и опыт, которые придают условиям заключения брака гибкость и способность реагировать на рыночную ситуацию.

[25] За разведенных женщин берется более низкий выкуп, так как они обычно старше, чем незамужние женщины, а также потому, что причиной развода, возможно, были какие-то их недостатки как жен, в том числе бесплодие [см.: *Becker, 1991, ch.10*]. Данные, приведенные У. Голдшмидтом [*Goldschmidt, 1973*] и Дж. Паппсом [*Papps, 1980*], показывают, что выкуп за невест в Уганде и Палестине для разведенных женщин был ниже, чем для тех, которые выходили замуж впервые.

[26] Гуд показал, что мужчины-мусульмане обычно теряют право на возврат большей части выкупа за невесту, если они расторгают брак без причины. Таким путем плата за невесту и другие платежи страхуют разведенных женщин от ущерба в случае потери их специализированных инвестиций в детей. См. также [*Becker, 1991, ch.10*].

11
ЭВОЛЮЦИЯ СЕМЬИ

Первая публикация
Becker G.S. The Evolution of the Family // Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981. Ch. 11

Перевод
Becker G.S. A Treatise on the Family. Enl. ed. Cambridge, Mass.; L.: Harvard University Press, 1991. Ch. 11. P. 342—361. *© 1981, 1991 by the President and Fellows of Harvard College. All rights reserved*

В последние десятилетия показатели разводов, рождаемости, экономической активности замужних женщин, а также другие характеристики организации и поведения семей претерпели драматические изменения. Но нельзя, чтобы размах и скорость этих перемен, а также то внимание, которое они к себе привлекли, создали впечатление, что в прежние времена с семьей ничего не происходило. В примитивных и крестьянских обществах семья была принципиально иным институтом, который подвергся существенной трансформации на Западе в минувшие несколько столетий.

В настоящей работе я использую разработанный ранее подход для рассмотрения как долгосрочной эволюции семьи, так и направлений ее изменения в последнее время. Обсуждение во многом носит общий и схематичный характер, поскольку я не являюсь экспертом ни в области истории, ни в области антропологии. Однако я убежден, что такой обзор, опирающийся на экономический подход к изучению се-

мьи, дает представление о главных факторах, лежащих в основе как ее долгосрочной эволюции, так и современных тенденций ее развития.

11.1 Традиционные общества

Все традиционные общества сталкиваются с серьезными проблемами, обусловленными неопределенностью и ограниченностью информации. Колдовство, магия, суеверия произрастают из скудости знаний о материальном мире [*Thomas, 1971*]. Большинство детей умирают, не дожив до десяти лет [см.: *Becker, 1991, ch. 5*], и многим взрослым суждено овдоветь еще до десятой годовщины их свадьбы. Плохая погода или нашествие вредителей могут погубить урожай, а хищники или болезни уничтожить скот и добычу. Даже обычные сделки сопряжены с неопределенностью относительно качества товара, а также честности и надежности продавцов и покупателей. Один известный антрополог утверждал, что во всех крестьянских рыночных системах "информация скудна, недостаточна, плохо распределена, неэффективно передается и высоко ценится", так что "все строится вокруг поиска недостающей и защиты имеющейся информации" [*Geertz, 1978, p. 29*].

В традиционных обществах, как видно на примере примитивных и крестьянских обществ, обычно не наблюдается прогрессирующего усовершенствования орудий, используемых в земледелии, охоте, рыболовстве и других видах деятельности. Хотя семьи могут процветать или приходить в упадок в зависимости от стечения удачных или неудачных обстоятельств и различий в способностях, а эпидемии и необычные погодные условия могут длиться годами, экономика и общественная жизнь имеют тенденцию оставаться устойчивыми и неизменными.

Неопределенность и отсутствие информации преодолеваются в таких обществах различными способами. Поскольку формальных программ страхования здесь нет, людей, получивших хороший урожай, улов или добычу, стимулируют (и даже заставляют) делиться с теми,

кто оказался менее удачлив[1]. Система открытых полей с чересполосицей — примитивный и дорогостоящий метод сглаживания колебаний в урожаях, но она повсеместно встречается в крестьянских обществах как лучшее из доступных средств защиты от капризов погоды и нашествий вредителей [*McCloskey, 1976*]

Семья — или, точнее, группа, объединенная кровным родством, — чрезвычайно важный институт в традиционных обществах прежде всего потому, что она защищает своих членов от неопределенности. Дарения, столь распространенные во многих примитивных обществах, преимущественно адресуются родне, и те, кто находится в бедственном положении, могут рассчитывать на помощь родственников [*Herskovits, 1965; Posner, 1980*]. Группа, объединенная кровным родством, представляет собой эффективную "страховую компанию", поскольку даже в расширенном составе она остается достаточно небольшой, чтобы позволять ее членам осуществлять контроль друг за другом в целях предотвращения лености или беспечности, а также пользоваться иными преимуществами защиты, обеспечиваемой родней. Более того, личностные характеристики членов семьи известны, и за их поведением легко проследить, поскольку они живут вместе или рядом.

Кроме того, в семьях альтруизм более распространен, чем в других организациях, так что *автоматические* реакции альтруистичных членов семьи побуждают даже эгоистичных членов учитывать в своем поведении их интересы. В противном случае их ждет наказание за эгоистичное поведение, так как альтруистичные члены семьи станут расходовать на них меньше времени и иных ресурсов. Согласно "тореме об испорченном ребенке", это будет побуждать даже эгоистичных членов семьи действовать так, как если бы они являлись альтруистами [см.: *Becker, 1991, ch. 8*].

Важность кровного родства для защиты от неопределенности позволяет примирить два альтернативных объяснения чересполосицы земельных владений, одно из которых подчеркивает роль специ-

[1] Такая интерпретация доминирования практики дарения в примитивных обществах предложена Ричардом Познером [*Posner, 1980*]. Хотя к выводу о важной роли фактора неопределенности в традиционных обществах я пришел самостоятельно, развитию этой идеи чрезвычайно помогли дискуссии с Познером, а также представленный в его очерке анализ. Аналогичный во многом анализ был проделан Йорамом Бен-Порэтом [*Ben-Porath, 1980*].

фических правил наследования, а другое — роль чересполосицы как страховки от колебаний доходов. Дробление участков земли среди членов *семьи* при дележе наследства уменьшает колебания семейного дохода и таким образом сглаживает колебания в доходах каждого ее члена благодаря системе семейного страхования.

В традиционных обществах к старшим относятся с почтением, поскольку они накопили знания, которые в неменяющейся среде представляют особую ценность для молодых поколений [*Brenner, 1979*]. Знания в семье передаются молодым поколениям преимущественно через культуру, наследуемую детьми, племянниками и другими младшими родственниками. Специализированные навыки и знания старшего поколения, связанные с работой, землей и т.п., легче передавать молодым людям из той же семьи [см.: *Becker, 1991, ch. 6; Rosenzweig, Wolpin, 1979*].

Поскольку члены семьи контролируют друг друга, чтобы защититься от уклоняющегося поведения (shirking) и других "моральных рисков" (moral hazards), возникающих при страховании по принципу родства, традиционные общества поощряют контроль семей за своими членами, с тем чтобы выявлять преступления против других семей, включая неуплату долгов. Такое "поощрение" зачастую предполагает наказание целых семей за антиобщественное поведение их членов [*Stone, 1977, p. 126; Posner, 1980*].

Молодежь склонна избирать те же занятия и возделывать те же участки земли, что родители и другие близкие, поскольку она получает специальные знания от своих старших родственников. Действительно, семьи могут рассматриваться как небольшие специализированные школы, которые готовят своих "выпускников" к конкретным видам деятельности на конкретных участках земли или в конкретных фирмах и берут на себя ответственность за подтверждение их квалификации в тех случаях, когда ее нелегко установить. Важная роль семейных "школ" в традиционных обществах объясняет, почему крестьянские фермы из поколения в поколение остаются у одной и той же семьи и почему разные семьи специализируются "на производстве" солдат (самураев), священнослужителей (браминов), купцов (торговцев), фермеров (крестьян), слуг или других работников.

Зачастую семьи вправе готовить "выпускников" только для определенных профессий или видов деятельности, неся при этом полную ответственность за их плохую подготовку или нечестное поведение. Великий японский художник в стиле укиё-э Андо Хиросигэ унаследовал должность хранителя огня в Токио от своего отца, и на протяжении XIX в. она перешла сначала к его двоюродному брату, а затем к сыну и внуку [*Narazaki, 1968*]. Один из важнейших выводов заключается в том, что кастовая и феодальная системы не просто перераспределяли богатство в пользу семей из высших классов, но опирались на семьи, как на канал профессиональной подготовки и сертификации их членов для определенных видов деятельности, так как более совершенные методы распределения людей по профессиям были тогда недоступны.

Семьи, несущие ответственность за поведение своих членов, должны направлять их деятельность и, если необходимо, заставлять работать там, где они способны внести наибольший вклад в поддержание репутации и благосостояния всей семьи. По сравнению с другими странами Англия XVII в. была индивидуалистическим обществом [*Macfarlane, 1979, ch. 7*], но и там отцы, принадлежавшие к высшему классу, все еще, очевидно, выбирали род занятий для своих сыновей [*Stone, 1977*, особенно *p. 179*].

Одним из наиболее значимых событий в традиционных обществах является вступление в брак, так что семьи прикладывают массу усилий, чтобы не породниться с пользующимися дурной славой или плохо управляемыми семьями, которые будут часто просить о помощи или наносить урон их репутации. По этой причине семьи осуществляют строжайший контроль за тем, кого выбирают в жены или мужья их члены. Во французской деревне XIV в. "о многих бракосочетаниях договаривались семьи или друзья женихов и невест, не особо заботясь об их чувствах", и "браки заключались не между отдельными партнерами, а между целыми семьями" [*Le Roy Ladurie, 1978, p. 188—189*].

Иногда две семьи скрепляют союз множественными браками среди своих членов, как в "брачном содружестве" примитивных обществ [*Fox, 1969*]. Описывая касту индийских государственных служащих в XIX в., К. Леонард отмечал: "Множественные браки заключались сре-

ди ограниченного количества семей. Иногда между двумя семьями в одном поколении заключалось до пяти браков" [*Leonard, 1978, p. 88*]. Браки между двоюродными братьями и сестрами и другими кровными родственниками в некоторых обществах были обычным явлением отчасти потому, что заключение браков в рамках (расширенной) семьи снижало риск дурных родственных связей[2].

В этих условиях брак по любви не разрешается, если он не отвечает интересам семьи. В Англии XVI в. "романтическая любовь и страсть строго осуждались как эфемерное и иррациональное основание для брака" [*Stone, 1977, p. 86*]. Во французской деревне XIV в., исследованной Э. Ле Руа Ладюри, "страстная любовь была возможна", *но только* "в рамках жестких структур, предназначенных для выбора брачных партнеров и осуществлявших контроль за ним" [*Le Roy Ladurie, 1978, p. 186—187*]. Можно было иметь любовниц — на внебрачные связи смотрели сквозь пальцы, но браки имели для семей слишком большое значение, чтобы при их заключении позволять чувству любви расстраивать общесемейные планы.

В таких обществах создавались всяческие препятствия для развода несчастливых в браке пар, если сохранение таких союзов обеспечивало выигрыш семье. Взамен мужьям, а иногда и женам могли дозволяться внебрачные связи. Поскольку религиозным и светским властям было нелегко установить, согласны ли родственники на развод, они могли запрещать разводы или активно препятствовать им, как это было в крестьянских общинах и в большинстве стран Западной Европы вплоть до середины XIX в.[3]

О важности родственных связей в традиционных обществах свидетельствует то особое значение, которое придавалось кровному родству и происхождению, а также обилие специальных терминов, которыми обозначались различные степени родства в языках даже самых примитивных обществ [*Fox, 1969*]. В примитивных и крестьянских

[2] Сирийская пословица так характеризует брак между кузинами и кузенами: "Знакомая беда лучше незнакомого счастья" [*Patai, 1971, p. 170*].

[3] К примеру, чтобы получить развод в Англии до 1850-х гг., требовалось разрешение парламента, и в течение года удовлетворялось не более двух ходатайств о разводе [*Rowntree, Carrier, 1958*]. Многие примитивные общества, однако, имели высокий уровень разводов. См.: [*Pryor, 1977, p. 335, 339*] и обсуждение этого вопроса в работе [*Posner, 1980*].

обществах фермой владеет род, а индивиды и даже нуклеарные семьи обладают только правами на "узуфрукт", т.е. правами на пожизненное пользование фермой, которая принадлежит роду [*Herskovits, 1965, ch. 16; Nash, 1966, p. 34; Macfarlane, 1979, p. 18ff*].

В Соединенных Штатах человек может на законном основании выбрать любую фамилию, включая такие известные фамилии, как Рокфеллер и Карнеги, а также титул "фон", потому, что фамилия не дает никаких особых преимуществ. Однако традиционные общества защищают семейные фамилии (тех, у кого они есть) так же решительно, как в большинстве современных стран защищаются торговые марки, поскольку в этих обществах семейные фамилии могут быть ценным активом или "торговой маркой". Предков в традиционных обществах обычно уважают и почитают за их заслуги, и семьи не допускают их критики.

Дядюшки, тетушки, племянницы, племянники, двоюродные братья и сестры и другие родственники часто встречаются, чтобы обмениваться подарками, планировать семейную стратегию, обучать младших членов семьи, надзирать и контролировать деятельность и поведение друг друга. Эти частые контакты и контроль ограничивают сферу частной жизни членов семьи. Не состоящие в браке девушки во избежание нежелательных беременностей и других эксцессов появляются на людях только в сопровождении спутниц; в исламских обществах замужние женщины изолируются с целью предотвращения внебрачных связей [см.: *Maududi, 1975*]; отношения с другими семьями контролируются, чтобы не допустить контактов, которые могут нанести урон репутации семьи или увеличить ее обязательства. Право на частную жизнь членов семьи нарушается, ибо поведение каждого из них может отразиться на благополучии всех остальных. (Более общее обсуждение взаимосвязи частной жизни с "предосудительным поведением" (malfeasance) приводится в работе [*Becker, 1980*].)

Хотя в большинстве обществ члены бедных и не преуспевающих семей имеют мало чисто физических возможностей для свободы частной жизни, поскольку такие семьи едят, живут и спят на небольшом пространстве, обычно они все же более независимы в своем экономическом и социальном выборе, чем члены преуспевающих семей. Бедный человек может самостоятельно выбрать супругу или род за-

нятий, так как его семья мало что теряет от его решения. В действительности же амбициозный бедный человек может уйти из семьи как раз для того, чтобы его карьере не мешал ее низкий статус.

11.2 Современные общества

В современных обществах рынок способствует развитию торговли и производства, и в динамичной экономической среде технологии, доходы и возможности быстро меняются. По сравнению с традиционными обществами знания, накопленные старшим поколением, намного менее пригодны для младших членов семьи, так как молодежь сталкивается с иной экономической средой. Малые семейные школы, которые готовят молодых членов к традиционным видам деятельности, не столь эффективны, как большие школы с учащимися из множества семей, которые дают общие знания, адаптированные к новым условиям. "Сертификация" знаний и квалификации, которую в традиционных обществах осуществляли семьи, сегодня обеспечивается школами и проводимыми в них экзаменационными испытаниями. Более того, заключение контрактов и возможность повторно начать свой бизнес снижают потребность в предварительной сертификации. Лица, нарушающие условия контрактов, могут наказываться в рамках правовой системы, а тот, кто дает о себе ложные сведения или оказывается некомпетентным, не может вновь начать все сначала.

В современных обществах семейное страхование, осуществляемое путем дарений и кредитования членов семьи, находящихся в тяжелом положении, не столь уж необходимо. Индивиды способны осуществлять "самострахование", прибегая к кредитам в неблагоприятные времена или делая сбережения в благоприятные. Более того, рыночное страхование, основанное на опыте тысяч семей, обеспечивает более эффективную защиту от пожаров, смертей, старости, болезней и других рисков, чем это может сделать любая отдельная семья.

Следовательно, кровное родство в современных обществах является менее значимым, чем в традиционных, поскольку на смену родственному страхованию приходит рыночное, на смену семейным школам — публичные, на смену семейной сертификации — экзаменационные испытания и контракты. Родственники не только теряют интерес к мониторингу и контролю за членами семьи, но и их способность делать это уменьшается, так как члены семьи рассредоточиваются в поисках лучших возможностей. Поскольку родственные связи не столь важны в современных обществах, старшие родственники и родители пользуются меньшим вниманием и уважением. Они оказываются менее защищенными от критики со стороны других членов семьи, и вероятность того, что они будут подвергаться публичной критике или приватной критике в кабинете психоаналитика, возрастает. Как отмечал по этому поводу Сэмюэль Джонсон в конце XVIII в.: "В некоммерческих странах различные ветви семьи вынуждены пребывать в зависимости от главы семейства; чтобы заставить его заботиться о себе, они показывают, что его репутация связана с ними; в результате, даже если им движет одно только себялюбие, он станет делать все возможное, чтобы обеспечивать их интересы. Первоначально речь идет о широком родственном круге или кланах; но по мере развития коммерции такие отношения начинают ограничиваться рамками семьи. Постепенно происходит дальнейшее ослабление связей с родственниками, поскольку они становятся ненужными, а возможностей для общения с ними остается мало"[4].

Снижение важности института семьи означает, что члены среднего и высшего классов получают свободу и право на частную жизнь, доступные в традиционных обществах только бедным семьям. Дети приобретают сначала право отвергать брачных партнеров, выбранных их родителями, затем возможность выбирать их при сохранении за родителями права вето и, наконец, выбирать партнеров, не слишком обращая внимание на сопротивление родителей. В современных обществах свидания (даже среди подростков), и поиск на брачном рынке партнеров с желаемыми характеристиками получают намного более широкое распространение, поскольку речь уже идет о совмести-

[4] См.: [*Boswell, 1959, p. 98*]. Я позаимствовал эту цитату у Л. Стоуна [*Stone, 1977, p. 259*].

мости индивидов, а не семей. В частности, индивиды активно ищут (пусть даже безуспешно) партнеров, к которым они могли бы испытывать любовь.

К сожалению, удостовериться до вступления в брак в любви партнера и его личностных качествах гораздо сложнее, чем получить сведения о репутации семьи и ее социальном положении, столь важные для традиционных обществ. Многие вступившие в брак со временем обнаруживают, что они все-таки не любят друг друга, или разочаровываются в каких-то других аспектах совместной жизни. Некоторые из них разводятся, чтобы еще раз попытать счастья на брачном рынке. Таким образом, современные общества отличаются парадоксальным, на первый взгляд, сочетанием большого количества браков по любви с высоким уровнем разводов.

В современных обществах родители имеют меньше детей и больше инвестируют в каждого ребенка, чем в традиционных обществах (см. анализ, предпринятый в [*Becker, 1991, ch. 5*]). Более того, в традиционных обществах значительную часть времени и других ресурсов инвестируют в детей бабушки, дедушки, тетушки и другие родственники, заботящиеся об их благополучии и поведении. В результате современные родители гораздо сильнее страдают от потери детей и обычно больше озабочены благополучием каждого ребенка по причине столь внушительных вложений времени, средств и сил. Кроме того, как следует из "теоремы об испорченном ребенке", даже эгоистичные дети извлекают выгоду из своего альтруистичного поведения по отношению к родителям, которые много в них инвестируют, ибо благосостояние детей, имеющих таких родителей, находится в сильной зависимости от их благосостояния.

Многие историки отмечают, что нуклеарные семьи в современных обществах отличаются большей привязанностью и близостью, тогда как двоюродные братья и сестры, а также более дальняя родня ближе друг к другу в традиционных обществах [см., например: *Shorter, 1975, p. 55ff, 234ff; Stone, 1977, p. 85ff, 124*]. Я полагаю, что современные супруги сильнее привязаны друг к другу, поскольку чувство любви является более важным фактором при выборе партнера, а сегодняшние родители и дети ближе друг к другу, так как упор делается не

на количество, а на качество детей. Двоюродные братья и сестры и другие родственники ближе друг к другу в традиционных обществах, потому что группы, объединенные кровным родством, страхуют и обучают своих членов, а также в большей мере несут за них ответственность.

В современном обществе, отличающемся от традиционного чертами, о которых мы говорили, индивидуализм и нуклеарные семьи приходят на смену традиционным большим семьям и группам, объединенным кровным родством. Многие сокрушаются по поводу наступления индивидуализма и оплакивают отмирание традиционной семьи, но, как показывает мой анализ, индивидуализм пришел на смену "фамилизму" потому, что многие функции, выполнявшиеся семьей в традиционных обществах, эффективнее осуществляются рынком и другими институтами современного общества. К примеру, в динамичной среде современного общества семейное страхование, семейная организация и сертификация профессиональной подготовки оказываются менее эффективными, чем страхование и профессиональная подготовка, осуществляемые на рыночных принципах. Ностальгия по мнимой близости в рамках традиционных семей упускает из виду нарушение прав на частную жизнь и свободу выбора, крайне несовершенную защиту от бедствий и ограниченные возможности для того, чтобы вырваться из семейного окружения.

11.3 Вторая половина XX в.

На рис. 11.1—11.9 представлены изменения в показателях рождаемости, разводов, экономической активности замужних женщин, охвата школьным образованием молодежи, численности одиноких престарелых людей, а также некоторые другие временные ряды, характеризующие организацию и структуру семьи в Соединенных Шта-

тах в период после 1950 г. Имеющиеся данные не оставляют сомнений в том, что после Второй мировой войны институт семьи радикально изменился. Например, в период 1950—1977 гг. уровень рождаемости в официально зарегистрированных браках снизился почти на треть, число разводов увеличилось более чем вдвое, участие в рабочей силе замужних женщин с малолетними детьми выросло более чем втрое, а доля домашних хозяйств с женщиной во главе и детьми на иждивении также почти утроилась. Действительно, семья в Соединенных Штатах в этот период менялась быстрее, чем за любые другие промежутки времени равной длительности с момента основания колоний.

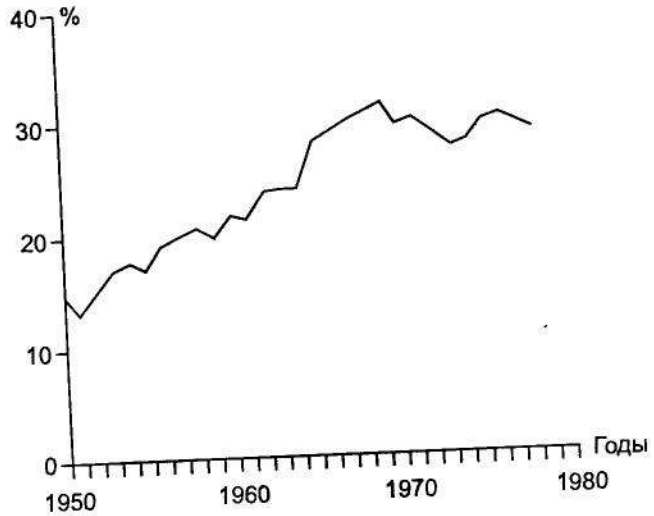


Источники: Statistical Abstract of the United States, 1979 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979 и предшествующие издания; Vital Statistics of the United States, 1975. Vol. 1. Natality / U.S. Departament of Health, Education and Welfare, Public Helth Service. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1978.

Рис. 11.1. Число детей, рожденных в зарегистрированных браках, на 1000 замужних женщин в возрасте 14—44 лет и число внебрачных детей на 1000 незамужних женщин в возрасте 15—44 лет в США (1950—1977 гг.)

Главной причиной указанных изменений, на мой взгляд, было предоставление женщинам возможности самим зарабатывать деньги, все

более возраставшей по мере развития американской экономики. Реальные недельные заработки занятых женщин в возрасте от 14 лет и старше увеличились в 1950—1964 гг. почти на 30% и в 1964—1978 гг. — почти на 10% (см. рис. 11.4). Расширение возможности самим получать доход от трудовой деятельности стимулирует участие замужних женщин в рабочей силе, повышая альтернативную стоимость времени, затрачиваемого на нерыночные виды деятельности. В частности, это увеличивает относительные издержки по рождению и воспитанию детей, снижая тем самым спрос на них, поскольку дети требуют от матерей значительных затрат времени (см. детальное исследование, предпринятое в [*Becker, 1991, ch. 5*]). Статистический анализ [*Butz, Ward, 1979b; Ward, Butz, 1980*] показывает, что рост заработков и более активное участие женщин в рабочей силе явились важными причинами значительного сокращения рождаемости после 1957 г.



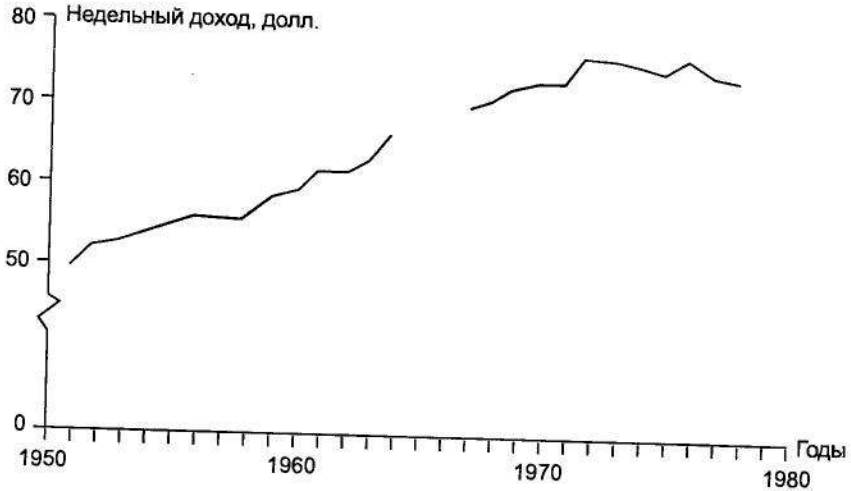
Источники: School Enrollment — Social and Economic Characteristics of Students: October 1978 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979 (Current Population Reports. Ser. P-20. N 346) и предшествующие издания.

Рис. 11.2. Доля населения США в возрасте 18—24 лет, обучающегося в учебных заведениях (1950—1978 гг.), %



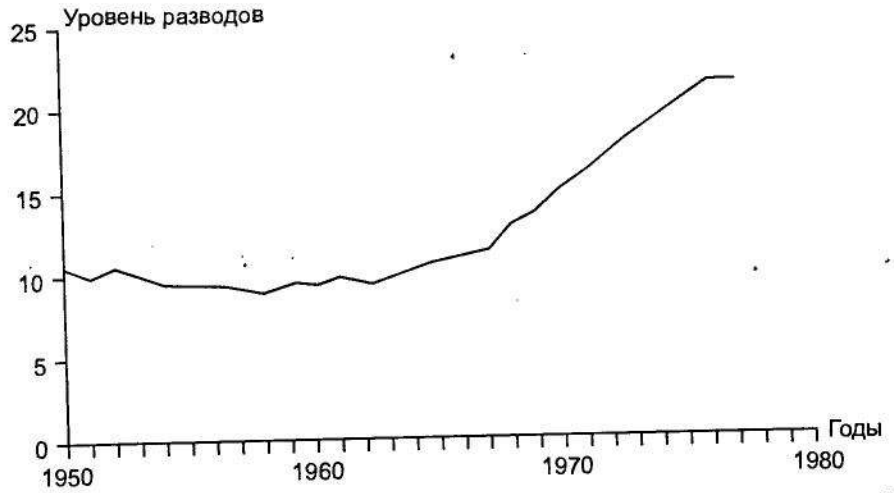
Источники: Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970. Bicentennial ed. Pt. 1 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1975; Statistical Abstract of the United States, 1979 и предшествующие издания.

Рис. 11.3. Уровень участия в рабочей силе замужних женщин и замужних женщин с детьми до 6 лет в США (1950—1978 гг.), %



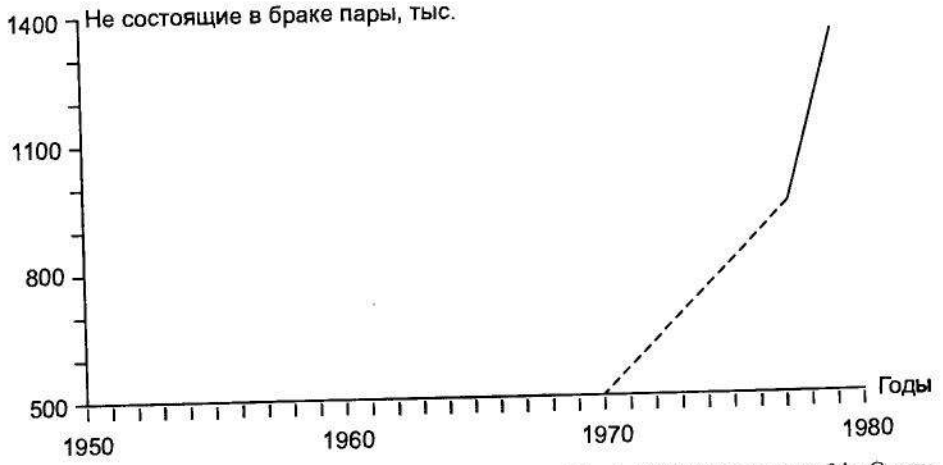
Источники: Trends in the Income of Families and Persons in the United States, 1947—1964 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1967 (Technical Paper N 17); Money Income of Families and Persons in the United States in 1978 / U.S. Bureau of the Census. Washington. D.C.: Government Printing Office, 1980 (Current Population Reports. Ser. P-60. N 123) и предшествующие издания.

Рис. 11.4. Средний реальный недельный доход женщин в США (1951—1978 гг.), долл. 1967 г.



Источники: Statistical Abstract of the United States, 1979 и предшествующие издания; Vital Statistics of the United States, 1975. Vol. 3. Marriage and Divorce / U.S. Department of Health, Education and Welfare, Public Health Service. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979.

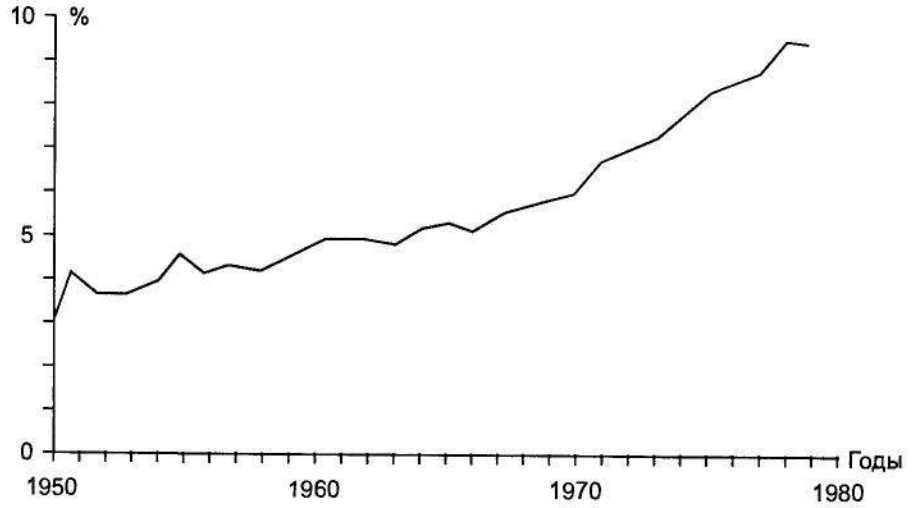
Рис. 11.5. Число разводов в США на 1000 замужних женщин (1950—1977 гг.)



Источники: Marital Status and Living Arrangements: March 1978 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979 (Current Population Reports. Ser. P-20. N 338); Marital Status and Living Arrangements: March 1979 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1980 (Current Population Reports. Ser. P-20. N 349).

Рис. 11.6. Численность пар, живущих в незарегистрированном браке в США (1970—1979 гг.)

Рост заработков и повышение экономической активности женщин, а также падение рождаемости, происходящее вследствие того, что гендерное разделение труда становится менее выгодным, снижают и выигрыш от брака (см. обсуждение в [*Becker, 1991, ch. 2—4*]). А раз выигрыш от брака сокращается, развод становится более привлекательным. Исследование Р. Майкла [*Michael, 1978*], посвященное изучению взаимосвязи между уровнями рождаемости, разводов и экономической активности в период с 1950 г., показало, что изменения в участии замужних женщин в рабочей силе положительно связаны с последующими изменениями в уровне разводов. Снижение выгод от брака и увеличение количества разводов привели к росту числа совместно проживающих пар, не связанных брачными узами, а также семей, во главе которых стоят женщины (см. рис. 11.6 и 11.7). Кроме того, это стало одной из причин ускоренного роста уровня внебрачной рождаемости по сравнению с уровнем рождаемости в зарегистрированных браках (ср. рис. 11.1).



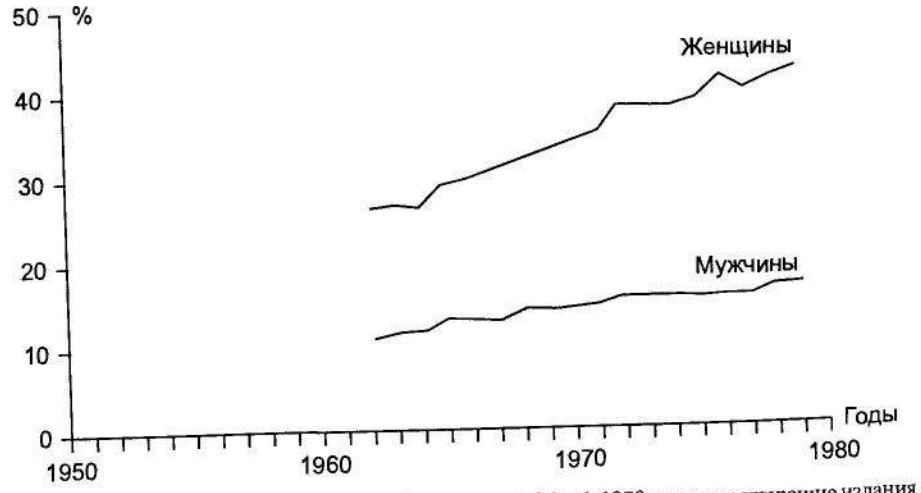
Источники: Household and Family Characteristics: March 1979 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1980 (Current Population Reports. Ser. P-20. N 352) и предшествующие издания.

Рис. 11.7. Доля возглавляемых женщинами семей с детьми до 18 лет в США (1950—1979 гг.), %



Источники: Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970; Statistical Abstract of the United States, 1979 и предшествующие издания.

Рис. 11.8. Реальные расходы на социальное обеспечение в США (1950—1977 гг.), млрд. долл. 1967 г.



Источники: Marital Status and Living Arrangements: March 1979 и предшествующие издания.

Рис. 11.9. Доля одиноких мужчин и женщин в возрасте 65 лет и старше в США (1962—1979 гг.), %

Более высокий уровень участия женщин в рабочей силе — вследствие увеличения их заработной платы, сокращения рождаемости и (или) усиления склонности к разводам — должен сам по себе способствовать повышению их потенциальных заработков, усиливая тем самым влияние экономического роста. Как было показано в моем "Трактате о семье" [см.: *Becker, 1991, ch. 2*, а также *Polachek, 1975*], женщины больше инвестируют в получение рыночных навыков и опыта тогда, когда посвящают рыночной деятельности основную часть своего времени.

Взаимосвязь показателей разводов, рождаемости и экономической активности проявляется и в иных формах. Например, рождаемость уменьшается, когда повышается вероятность развода, поскольку после распада брака становится труднее воспитывать детей и они доставляют меньше радости. В главе 10 "Трактата о семье" приводятся свидетельства того, что пары с высокой ожидаемой вероятностью развода имеют в браке меньше детей. Более высокая вероятность разводов влияет также на экономическую активность одиноких и замужних женщин, поскольку при распаде браков женщина вынуждена становиться главной финансовой опорой для находящихся на ее иждивении детей, так что опыт рыночной деятельности оказывается в этом случае крайне полезным.

Хотя в Соединенных Штатах после 1950 г. темпы экономического роста и сопутствовавшего ему роста потенциальных заработков женщин не ускорились, уровни разводов и экономической активности замужних женщин росли быстрее, чем раньше, особенно в последние двадцать лет [*Human Resources, 1977; Michael, 1978*]. При этом падение рождаемости в 1956—1976 гг. было даже сильнее, чем в любые предшествующие двадцатилетние периоды [*Vital Statistics, 1979*]. Пороговые эффекты от увеличения потенциальных заработков женщин лишь частично объясняют ускорение темпов изменения экономической активности замужних женщин, а также уровней рождаемости и разводов. Когда уровень рождаемости высок, а разводы и участие женщин в рабочей силе распространены слабо — как было в XIX и начале XX вв., падение рождаемости, скажем, вследствие увеличения потенциальных заработков женщин оказывает относительно не-

большое воздействие на их экономическую активность и они по-прежнему тратят бóльшую часть активных лет жизни на рождение и воспитание детей. Они не станут много инвестировать в рыночно ориентированный человеческий капитал отчасти потому, что он будет использоваться лишь короткий промежуток времени, пока они будут пребывать в составе рабочей силы, а отчасти потому, что их инвестиции будут сильно обесцениваться в течение того продолжительного периода, пока они будут ухаживать за детьми [*Mincer, Ofek, 1980*]. Воздействие на уровень разводов также будет невелико, так как выгоды от брака еще высоки и гендерное разделение труда по-прежнему остается широко распространенным.

Однако рано или поздно с ростом потенциальных заработков женщин и падением рождаемости время, затрачиваемое на уход за детьми, снижается настолько, что это позволяет замужним женщинам тратить драгоценное время на участие в рабочей силе до рождения первого ребенка и после того, как последний ребенок пойдет в школу. Ожидание более активного участия в рабочей силе в зрелом возрасте стимулирует девушек и молодых женщин больше инвестировать в рыночно ориентированный человеческий капитал, а это еще больше повышает их потенциальные заработки и уровень экономической активности и еще сильнее снижает рождаемость. Таким образом, темпы повышения экономической активности и сокращения рождаемости рано или поздно начинают ускоряться, даже если рост потенциальных заработков женщин такого эффекта не производит. Вдобавок эти два фактора ускоряют рост числа разводов, поскольку уменьшение выгод от брака также нарастает. Более того, в конечном счете рост разводов сам начинает стимулировать все большее увеличение их количества; развод становится менее осуждаемым явлением, а разведенные люди могут легче найти себе подобных для создания новой семьи [см.: *Becker, 1991, ch. 10; Becker, Landes, Michael, 1977*].

Изменения в типе семьи, происходившие особенно быстро в последние десятилетия, возможно, вызывались и иными обстоятельствами. Одним из них стала, по-видимому, революция в средствах контрацепции, наступившая вследствие широкого использования предохра-

няющих таблеток в 1950-х гг., что существенно уменьшило число нежелательных рождений и тем самым повысило количество разводов, а также участие в рабочей силе замужних женщин. Хотя это обеспечило лучший контроль за рождаемостью (с точки зрения времени рождения детей и их числа), в главе 5 "Трактата о семье" я показываю, что революция в средствах контрацепции объясняет лишь незначительную долю общего падения рождаемости с середины 1950-х гг.

Женское движение стимулировало сокращение женщинами времени по уходу за детьми, способствовало расширению их участия в рабочей силе и поощряло (при необходимости) утверждение их независимости посредством разводов и принятия на себя функций главы домохозяйства. Оно, бесспорно, обеспечило эмоциональную атмосферу и предоставило разнообразные аргументы и факты в поддержку таких шагов. Я полагаю, однако, что по большей части женское движение было отражением иных сил, драматически изменивших роль женщин, а не самостоятельным важным фактором, способствовавшим ее изменению.

Развитие государства благосостояния было той мощной силой, которая трансформировала семью в последние десятилетия. В реальном исчислении расходы на социальное обеспечение, пособия по безработице, страхование здоровья престарелых, бесплатную или льготную медицинскую помощь (в том числе матерям с детьми-иждивенцами), предоставление бесплатного или по льготным ценам продовольствия и другие социальные трансферты возросли с 1950 по 1963 г. на 123% и с 1963 по 1976 г. на 167% (см. рис. 11.8). На протяжении первого периода быстро увеличивалась помощь матерям, имеющим детей-иждивенцев, и другие виды социальных пособий, тогда как на протяжении второго — активно расширялись программы медицинской помощи и социального обеспечения.

Выплаты матерям, имеющим детей-иждивенцев, сокращаются при повышении заработков родителей, и увеличиваются при рождении новых детей и при отсутствии поддержки со стороны отцов. Поэтому такие программы способствуют повышению рождаемости среди женщин, на которых они распространяются, включая матерей-одиночек, а также поощряют разводы и создают отрицательные стимулы для

браков (финансовое состояние получателей помощи улучшается при увеличении количества детей и уменьшается при вступлении в брак). По сути такая форма социальной помощи представляет собой своего рода алименты бедным женщинам, заменяющие заработки мужей. Расширение социальной помощи наряду с общим уменьшением выгод от брака объясняет ускоренный рост количества внебрачных детей по сравнению с количеством детей, рожденных в браке, несмотря на возможность использования противозачаточных таблеток и других эффективных средств контрацепции.

До введения пособий по безработице, страхования здоровья престарелых и программ бесплатной или льготной медицинской помощи безработные и больные люди обычно полагались на помощь своих родителей, детей и других членов семьи, что частично выражалось в повышении экономической активности жен, чьи мужья оказались без работы [*Mincer, 1966; Smith, 1979*]. Поэтому рост государственных программ социальной помощи, как и рост частнорыночного страхования жизни в XIX в. ослабил связи между членами семьи за счет дальнейшего размывания ее традиционной роли в том, что касалось защиты ее членов от разного рода рисков [*Zelizer, 1978*].

Можно назвать несколько крупных государственных программ, которые служат главными каналами перераспределения ресурсов между поколениями. Так, система социального обеспечения осуществляет перераспределение средств от работающей части населения к пенсионерам, а система "бесплатного" школьного образования — от взрослого населения к детям. Межпоколенческие трансферты могут не менять *совокупный* доход средней семьи с детьми (см. обсуждение в [*Becker, 1991, ch. 7*]), но тем не менее оказывать большое влияние на ее поведение и организацию.

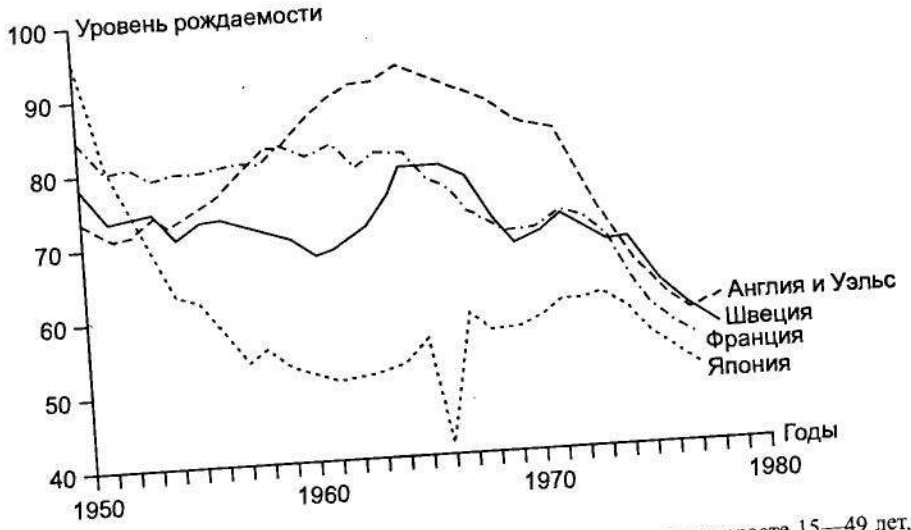
Рассмотрим государственную поддержку образования, финансируемую за счет налогов на взрослое население (в основном имеющее детей). Поскольку родители начинают сокращать собственные расходы на образование и другие виды человеческого капитала детей, чтобы возместить какую-то часть средств, взимаемых с них в форме налогов на содержание системы государственного образования, чистый эффект государственного финансирования с точки зрения *совокупно-*

го объема инвестиций в детей может быть незначительным [см.: *Becker, 1991, ch. 6*]. Однако государственное финансирование образования и ответная реакция родителей ослабляли связи между родителями и детьми и отчасти явились причиной конфликта между поколениями, обострившегося в последние десятилетия. Если родители тратят на детей меньше, поскольку государство тратит больше, эгоистичные дети имеют меньше стимулов, чтобы думать о том, какие последствия их поведение будет иметь для благосостояния альтруистичных родителей — ведь ухудшение благосостояния родителей в этом случае мало отразится на их собственном благосостоянии. Тогда у эгоистичных детей будет меньше стимулов слушаться родителей, пытающихся контролировать их поведение угрозами уменьшить или прекратить финансовую и иную поддержку.

Выплаты в рамках системы социального обеспечения, финансируемые за счет налогов на работающее население, уменьшают количество средств, затрачиваемых взрослыми детьми на поддержку родителей-пенсионеров, поскольку таким образом дети возмещают часть ресурсов, изъятых у них в виде налогов [*Barro, 1978*]. В свою очередь родители становятся менее склонны заботиться о детях или иным образом учитывать их интересы, раз те меньше тратят на их поддержку. Резкое увеличение в последние десятилетия доли престарелых мужчин и женщин, живущих отдельно от детей либо в своем доме, либо в домах престарелых (см. рис. 11.9), является одним из проявлений ослабления связей между детьми и их престарелыми родителями. Свидетельства, представленные Р. Майклом и его соавторами [*Michael, Fuchs, Scott, 1980*], предразумевают, что рост выплат в рамках системы социального обеспечения послужил серьезной причиной сокращения количества домохозяйств, находящихся в совместном ведении имеющих свою семью детей и их овдовевших родителей.

В других западных странах после Второй мировой войны потенциальные заработки женщин и масштабы государства благосостояния также значительно увеличились. Если мой анализ перемен, произошедших в Соединенных Штатах в этот период, является верным, то семья также должна была радикально измениться и в тех странах.

Рисунки 11.10—11.12 показывают, что после 1964 г. рождаемость упала приблизительно на 30% во Франции, Англии и Уэльсе, а также в Швеции. Уровень разводов в этих странах более чем удвоился; занятость замужних женщин увеличилась более чем на 20%. Япония особенно интересна в этом отношении: женское движение никогда там не играло заметной роли; противозачаточные таблетки были запрещены; однако с 1950 г. рождаемость сократилась более чем на 40%; уровень разводов с 1960 г. вырос почти на 20%, а доля женщин, работающих по найму, возросла с 1955 г. более чем на 50%.



Примечание. Данные по Франции приводятся для женщин в возрасте 15—49 лет, по Японии — 10—49 лет.

Источники: Annuaire statistique de la France, 1978. Vol. 83 / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1978 и предшествующие издания; Statistical Review of England and Wales for the Year 1973 / Great Britain Registrar General. L.: Her Majesty's Stationery Office, 1975. Pt. 2. Tables. Population; Annual Abstract of Statistics, 1980 ed. / Great Britain: Central Statistical Office. L.: Her Majesty's Stationery Office, 1980 и предшествующие издания; Japan Statistical Yearbook, 1980. Tokyo: Statistics Bureau, 1980 и предшествующие издания; Statistical Abstract of Sweden, 1980. Vol. 67. Stockholm: National Central Bureau of Statistics, 1980 и предшествующие издания.

Рис. 11.10. Число детей на 1000 женщин в возрасте 15—44 лет в Англии и Уэльсе, Франции, Японии и Швеции (1950—1978 гг.)



Примечание. Для Японии показан процент всех женщин, работающих по найму.

Источники: Recensement général de la population de mai 1954: France entière / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1956; Recensement général de la population de 1962: Population active / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Direction des journaux officiels, 1964; Recensement général de la population de 1968: Population active / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1971; Recensement général de la population de 1975: Population active / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1978; Labour Force Projections, 1976—1991: Great Britain and the Regions // Department of Employment Gazette. 1975. Vol. 83. N 12. P. 1258—1263; Labour Force Projections: Further Estimates // Department of Employment Gazette. 1978. Vol. 86. N 4. P. 426—427; Japan Statistical Yearbook, 1980 и предшествующие издания; Statistical Abstract of Sweden, 1980. Vol. 67 и предшествующие издания.

Рис. 11.11. Уровень участия в рабочей силе замужних женщин во Франции, Великобритании, Японии и Швеции (1950—1979 гг.), %

Несмотря на схожесть представленных на графике основных тенденций для пяти стран, очевидны также и значительные различия. Например, падение рождаемости в Англии и Уэльсе, Швеции и Франции началось на несколько лет позднее, а в Японии на несколько лет раньше, чем в Соединенных Штатах. При этом уровень разводов в Японии увеличился намного меньше, чем в других странах. Эти и другие различия еще не получили удовлетворительного объяснения. Тем не менее приведенные данные, равно как и данные по другим

развитым странам, поражают не столько разнообразием, сколько, напротив, единообразием. Общий вывод очевиден: на протяжении нескольких последних десятилетий институт семьи одинаково революционным образом менялся практически во всех развитых странах.



Источники: см. рис.11.10.

Рис. 11.12. Число разводов на 1000 замужних женщин в Англии и Уэльсе, Франции, Японии и Швеции (1950—1978 гг.)

С начала 1970-х гг. как масштабы государства благосостояния, так и экономическая активность стали расти в развитых странах значительно медленнее. Инерция, заданная предшествующими быстрыми переменами, объясняет, почему рождаемость продолжала ощутимо снижаться, а показатели разводов и экономической активности замужних женщин продолжали быстро повышаться на протяжении большей части 1970-х гг. Однако если экономический рост будет замедляться, а процесс расширения государства благосостояния пойдет более умеренными темпами[5], то исходя из анализа, проделанного в данной работе, можно прогнозировать, что рождаемость будет па-

[5] Это достаточно шаткое предположение, поскольку причины сокращения темпов экономического роста изучены недостаточно. См. важное исследование Эдварда Денисона [*Denison, 1979*] о замедлении экономического роста в Соединенных Штатах.

дать не столь резко, а показатели разводов, экономической активности замужних женщин, численности внебрачных детей и доли домохозяйств, во главе которых стоит женщина, станут расти более плавно. Можно предвидеть более плавные изменения также и во многих других характеристиках поведения и организации семьи. В самом деле, существенное замедление темпов экономического роста может в конце концов привести к повышению рождаемости, а также обратить вспять тенденции, относящиеся к другим аспектам поведения семьи. Я намеренно говорю "в конце концов", поскольку сегодня еще слишком мало известно о временных параметрах показателей экономической активности, рождаемости и разводов.

Эти предварительные прогнозы могут служить подходящим завершением обобщающей работы, посвященной долговременной эволюции семьи. В ней представлена попытка показать, что экономический подход предоставляет широкое поле не только для исследования драматических изменений, произошедших с семьей во второй половине XX в., но также и для изучения более медленных, но зато и более глубоких изменений, наблюдавшихся на протяжении многих сотен лет эволюции от традиционных обществ к современному. Хотя экономический подход не охватывает все грани человеческого поведения, тем не менее он фокусирует внимание на главных его аспектах, отвечающих за изменения института семьи во времени.

12

СЕМЬЯ И ГОСУДАРСТВО

Дети неспособны обеспечивать себя в течение многих лет, пока идет их физическое и интеллектуальное созревание. Поскольку их умственное развитие недостаточно для заключения надежных контрактных соглашений с теми, кто за ними ухаживает, рождение и воспитание детей регулируются законами и социальными нормами. Законы устанавливают наказание за жестокое обращение с детьми, их продажу и необоснованные аборты. Они предусматривают обязательное школьное образование и предоставление социальных выплат семьям, на иждивении которых есть дети, вводят жесткие условия для разводов, затрагивающих интересы детей, а также определяют минимальный возраст вступления в брак.

Сделки и контракты являются эффективными, если никакое отклонение от заложенных в них условий не может увеличить благосостояние всех участников. Альтернативный критерий эффективности предполагает, что при любом отклонении дополнительный

Первая публикация
Becker G.S., Murphy K.M. The Family and the State // Journal of Law and Economics. 1988. Vol. 31. N 1. P. 1—18

Перевод
выполнен по указанному источнику.
© 1988 by The University of Chicago

Работа написана в соавторстве с Кевином Мерфи. В несколько расширенном варианте была напечатана в [*Becker, 1991, supplement to ch. 11*].

денежный доход тех, кто выиграет от этого, будет меньше денежных потерь тех, кто от этого проиграет. К сожалению, недостаточная зрелость детей обычно препятствует заключению эффективных сделок между ними и их родителями или другими лицами, берущими на себя заботу о них.

Эта трудность в установлении эффективных внутрисемейных отношений служит отправным пунктом для нашего объяснения глубокой вовлеченности государства в проблемы семьи. Мы убеждены, что в подавляющем большинстве случаев государственное вмешательство "имитирует" (mimic) те соглашения, которые возникали бы, если бы дети были в состоянии сами позаботиться о своих интересах. Другими словами, мы полагаем, что многие формы регулирования семейных отношений повышают эффективность деятельности семей. Хотя такое регулирование улучшает благосостояние детей, оно, конечно же, повышает также и благосостояние родителей или, во всяком случае, совокупное благосостояние детей и родителей.

Подход с точки зрения эффективности предполагает, что государство озабочено тем, чтобы в отношении детей соблюдалась справедливость (justice), если понимать под справедливостью их благополучие, — и именно этому фактору принадлежит центральное место в нашем анализе. Однако с точки зрения эффективности такой подход совсем не означает, что государственное вмешательство определяется исключительно тем, какое воздействие оно оказывает на детей. Воздействие на родителей также необходимо принимать во внимание. Государство имеет тенденцию вмешиваться, когда от этого выигрывают обе стороны или когда выигрыш детей превосходит потери их родителей.

По мнению Ричарда Познера и других авторов, система общего права (common law) также способствует повышению эффективности, когда трансакционные издержки велики. Р. Познер пишет, что «в условиях, когда издержки, связанные с размещением ресурсов посредством добровольных рыночных трансакций, запретительно высоки — другими словами, когда рыночные трансакции невозможны, — система общего права устанавливает "цены" на различные типы поведения так, как это делал бы рынок» [*Posner, 1986, p. 230*].

Мы не можем *доказать*, что при регулировании семейных отношений государство руководствуется соображениями эффективности. Но мы попытаемся показать, что его вмешательство в рынок школьного образования, участие в пенсионном обеспечении престарелых, а также его подход к разводам в целом согласуются с требованиями эффективности.

Современная теория регулирования и общественного выбора задается вопросом, действительно ли высокая государственная активность способствует повышению эффективности и обеспечению справедливости? Ниже мы наметим схему для анализа поведения групп со специальными интересами, ведущего к таким формам государственного вмешательства, которые способствуют эффективной организации семейных отношений.

Для того чтобы понять, как строится политика государства, мы проанализируем поведение семьи в различных условиях. Этот анализ во многом является развитием моих предшествующих исследований. В лекции, посвященной памяти Войтинского, я более двадцати лет назад показал, что только у тех родителей, которые делают своим взрослым детям дарения или оставляют им наследство, инвестиции в детей достигают оптимальной величины [см. *наст. изд., разд. 3*]. В совместной статье с Н. Томсом [*Becker, Tomes, 1986*] этот подход был развит дальше. К сходным выводам пришли в своей работе Э. Томпсон и У. Ратер [*Thompson, Ruther, s.a.*], не зная, по-видимому, об этих более ранних публикациях.

Наше обсуждение преимуществ государственного вмешательства в процесс принятия решений семьями обобщает результаты, полученные при анализе субсидирования школьного образования и других видов человеческого капитала, который был представлен в моей лекции памяти Войтинского и который включен в "Трактат о семье". Упомянутая выше работа Томпсона и Ратера содержит интересный анализ со схожей интерпретацией вмешательства государства в семейные отношения. Стоит также указать на обсуждение проблем рождаемости в работе М. Нерлова с соавторами [*Nerlove, Razin, Sadka, 1987*].

12.1 Альтруизм по отношению к детям

Мы исходим из того, что большинство родителей альтруистичны по отношению к своим детям в том смысле, что уровень полезности родителей зависит не только от их собственного потребления, но также

от числа детей и уровня полезности каждого ребенка. Предположение об альтруизме подтверждается многочисленными жертвами, на которые родители часто идут ради своих детей. Родители тратят деньги, время и усилия на детей, ухаживая за ними, расходуя средства на их образование и здоровье, делая дарения и оставляя им наследства. Практически все родители затрачивают большие или меньшие средства на своих маленьких детей, но лишь некоторые из них делают крупные дарения своим взрослым детям или оставляют им наследство.

Платон в "Государстве" возражал против того, чтобы дети элиты воспитывались их родителями. Вместо этого он защищал такое общественное устройство, при котором "все рождающееся потомство сразу же" поступало бы "в распоряжение особо для этого поставленных должностных лиц", которые "всеми способами постараются сделать так, чтобы ни одна [из матерей] не могла опознать своего ребенка" [*Платон, 1971, V, 460b—460d*]. Взгляды Платона привлекали философов и вдохновляли на эксперименты, которые неизменно заканчивались провалом. Даже движение кибуцев вернулось к тому, что возложило ответственность за воспитание детей на их родителей.

Родительский альтруизм является причиной, по которой, по существу, все общества проявляли больше здравого смысла, чем Платон, возлагая основную ответственность за судьбы детей на родителей и других близких родственников. Альтруистичные родители хорошо заботятся о детях, поскольку учитывают, какие последствия с точки зрения благосостояния детей могут иметь их действия. Иногда они даже жертвуют собственным потреблением и комфортом, чтобы повысить их уровень для своих детей.

Конечно, некоторые родители жестоко обращаются с детьми, как, к прискорбию, показывают случаи их избиения. Но даже современные западные страны демонстрируют высокую степень доверия по отношению к родителям как воспитателям своих детей — по крайней мере, большую, чем по отношению к другим возможным вариантам решения проблемы. Несмотря на возмущение жестоким обращением родителей с беззащитными детьми, государство редко отбирает их у родителей. Так, в США, а также в Англии и Уэльсе, из 10 тыс. детей в возрасте до 18 лет на государственном попечении находится менее чем два ребенка [*Dingewall, Eckelaar, 1984; Highlights of Official Child Neglect, 1984*].

Иногда, оспаривая важность родительского альтруизма, ссылаются на тот факт, что родители редко страхуют жизнь своих детей. Но это еще ничего не говорит о воздействии смерти ребенка на уровень полезности родителей, поскольку оптимальное страхование нацелено на то, чтобы уравнять *предельную полезность* дохода для различных возможных ситуаций. И даже когда смерть ребенка резко сокращает полезность родителей, его не будут страховать, если это практически не повышает или даже снижает предельную полезность денег для родителей. О важности родительского альтруизма свидетельствуют затраты времени и усилий родителей на то, чтобы снизить вероятность несчастных случаев, болезней и других невзгод, которые могут свалиться на их детей. Подобные усилия по "самозащите" отражают воздействие, которое несчастья с детьми оказывают не на предельную полезность дохода, а на *уровень* полезности родителей.

Наш анализ признает, что частые контакты между членами семьи увеличивают степень их альтруизма. Говоря иначе, альтруизм вполне может обладать характеристиками, способствующими его превращению в привычку, — в том смысле, что чем больше альтруизма уже было проявлено, тем сильнее он становится[1]. Мы полагаем, что этот эффект "привыкания" лучше объясняет, почему дети, часто навещающие своих родителей, получают такие большие наследства, чем точка зрения, согласно которой обещаниями оставить наследство родители "покупают" посещения детей[2].

"Теорема об испорченном ребенке" гласит, что при определенных условиях как альтруистично настроенные родители, так и их, по-видимому, эгоистичные дети строят эффективные отношения, которые максимизируют совокупный объем благ семьи как целого [см.: *Becker, 1991, ch. 8*]. Если бы эта теорема была приложима к преобладающему большинству ситуаций, то государственное вмешательство в семейные отношения было бы неспособно повысить их эффективность.

Однако "теорема об испорченном ребенке" не выполняется, когда родители не делают своим детям дарений и не оставляют наследства[3]. Они могут поступать так из-за низкого уровня альтруизма, но

[1] Более подробно о механизме формирования зависимости см. [*наст. изд., разд. 15*].

[2] Эта точка зрения развивается в [*Bernheim, Shleifer, Summers, 1986*].

[3] Другие примеры обсуждаются в [*Bergstrom, 1989*].

даже родители с высоким уровнем альтруизма могут не делать дарений и не оставлять ничего в наследство, если согласно их ожиданиям положение детей будет намного лучше, чем их собственное. У детей дела будут обстоять лучше, чем у родителей, тогда, когда темпы экономического роста высоки или когда дети наделены способностями и иными качествами, существенно превосходящими родительские.

Наследства велики в богатых семьях; весьма умеренны у среднего класса и малы в бедных семьях. Одна из причин этого заключается в том, что в бедных семьях способности детей обычно превосходят способности их родителей, тогда как в богатых семьях — наоборот. Однако каковы бы ни были причины подобного положения, пример с наследством показывает, что определенные типы эффективных трансакций встречаются в бедных семьях реже, чем в богатых. Кроме того, как мы увидим в следующем разделе, с наследством могут быть связаны и другие случаи неэффективности.

12.2 Инвестиции в человеческий капитал детей

Поскольку родители должны сокращать собственное потребление (включая свободное время), чтобы увеличивать время и ресурсы, которые они тратят на уход за детьми, на их образование, подготовку и здоровье, то даже альтруистичным родителям приходится сталкиваться с дилеммой (trade-off) и выбирать между собственным потреблением и человеческим капиталом детей. Однако альтруистичные родители, которые намерены оставить наследство, могут избежать этой дилеммы, если не будут откладывать средства для наследства, а станут направлять их на финансирование вложений в детей. Таким образом они могут заставить даже эгоистичных детей оплатить расходы на их человеческий капитал. Такие родители будут проявлять готовность к эффективному инвестированию в детей, поскольку это будет повышать уровень полезности детей, ничего не стоя родителям.

Поясним это на примере. Предположим, что активы, которые аккумулируются в течение жизненного цикла, могут быть направлены либо на потребление родителей в старости, либо на дарения и наследство детям, и что ставка дохода по ним равна 4%. Если предельная норма отдачи инвестиций в детей превосходит 4%, то родители, которые делают дарения или оставляют наследство, имеют возможность больше инвестировать в детей без снижения уровня собственного потребления, накапливая меньший объем активов. Так, если предельная норма отдачи человеческого капитала равна 7%, то дополнительные 1000 долл., вложенные в детей, повышают их заработки в зрелом возрасте примерно на 70 долл. в год. Если родители финансируют эти инвестиции, сокращая сбережения на 1000 долл. и тем самым снижая ежегодную сумму подарков на 40 долл., то их потребление в любом возрасте останется неизменным, в то время как доход их детей увеличится на 30 долл. в год.

Отсюда очевидно, что альтруистичные родители, оставляющие наследство, будут инвестировать в детей до тех пор, пока предельная норма отдачи человеческого капитала не сравняется со ставкой дохода по другим активам. Они улучшают свое благосостояние за счет более эффективных инвестиций в детей, поскольку имеют возможность делать выбор между наследством и этими инвестициями.

Некоторые альтруистичные родители не будут оставлять наследства, поскольку для них предельная полезность, которую они извлекли бы из возросшего потребления детей в зрелом возрасте, оказывается меньше предельной полезности, которую они имели бы от своего собственного потребления в старости. Им даже хотелось бы увеличить свое потребление за счет расходов на детей, но такой возможности у них нет, если они не могут оставлять долги детям. И хотя в некоторых обществах дети отвечают по долгам родителей, сегодня эта практика встречается редко. Эгоистичные или слабо альтруистичные родители будут склонны перекладывать бремя огромных долгов на своих детей. Подобное поведение может быть предотвращено социальным давлением в обществах с тесными связями между членами, где состарившиеся родители живут вместе со своими детьми и зависят от их попечения, но подобное давление оказывается неэффективным в современных мобильных обществах, где старики живут отдельно от детей.

Родители, не имеющие возможности переводить долги на детей, могут увеличивать собственное потребление за счет потребления детей, меньше вкладывая в их человеческий капитал и вместо этого больше сберегая на старость. Как следствие, в семьях без наследства равновесная предельная норма отдачи инвестиций в человеческий капитал детей должна превосходить норму дохода от активов, сберегаемых на старость; в противном случае родители перераспределят часть ресурсов от детей на сбережения. Такие родители будут недоинвестировать в человеческий капитал детей.

Когда ставка дохода по сбережениям меньше предельной нормы отдачи человеческого капитала, тогда как дети, так и родители могут оказаться в выигрыше, заключив "контракт", который обяжет родителей увеличить объем инвестиций до эффективного уровня в обмен на обязательство детей компенсировать эти расходы родителям в старости. К сожалению, малолетние дети не могут быть участниками таких контрактов. Без вмешательства государства, без социальных норм или воспитания чувства "вины" в родителях и детях семьи, не оставляющие наследства, будут недоинвестировать в человеческий капитал детей.

Обобщая, можно сказать, что величина расходов альтруиста может оказываться неэффективной, если сегодня он способен передать нечто бенефициарию, но не может рассчитывать на аналогичный поступок с его стороны по отношению к себе в будущем. Если бы бенефициарий поступал так, то тогда изменение уровня полезности альтруиста оказалось бы одинаковым при идентичных изменениях в собственном потреблении и в потреблении бенефициария. Соответственно сегодня он был бы готов дать бенефициарию больше в обмен на обязательство последнего в будущем совершить хотя бы небольшой обратный трансферт в его пользу. Эгоистичный бенефициарий также выигрывал бы от такого соглашения, поскольку сегодня он получал бы гораздо больше, чем должен был бы уступить завтра. К сожалению, обещания бенефициария могут быть ненадежными — точно так же, как ненадежными могут быть обещания детей поддержать своих родителей в старости.

Участие государства в предоставлении образовательных услуг и других видов человеческого капитала способно повышать вложения в детей до эффективного уровня. Поскольку у бедных родителей вероятность эффективных инвестиций наименьшая, подобное участие

сглаживает также неравенство возможностей, которое существует между детьми из состоятельных и бедных семей. Законодательство об обязательном школьном образовании в США, которое появилось в 80-х гг. XIX в. и которое быстро развивалось в последующие три десятилетия, было направлено именно на это. Государство обычно устанавливало минимальные гарантии образования на уровне, который был уже превзойден всеми семьями страны за исключением самых бедных [*Landes, Solmon, 1972*]. Такие законы повышали уровень школьных знаний детей из бедных семей, не влияя на образование всех остальных.

Субсидии государственным начальным школам стали расти в США со второй половины XIX в., а субсидии государственным средним школам быстро увеличивались на протяжении XX в. Такие субсидии, видимо, сокращали разрыв в уровнях образования детей из бедных и из более состоятельных семей, так что зависимость образования детей от богатства и образования родителей уменьшалась по мере того, как расходы государства на школьное образование росли [*Featherman, Hauser, 1976*].

Сильный альтруизм родителей способствует эффективным вложениям в детей, повышая вероятность того, что родители будут делать дарения или оставлять наследство взрослым детям. Однако сильный альтруизм может снижать эффективность другим путем — например, если дети понимают, что в случае неудачи родители их обязательно выручат. Так, дети, которые пока не получали дарений, но ожидают их от альтруистичных родителей в будущем, станут меньше сберегать и больше брать в долг, увеличивая свое текущее потребление и снижая будущий объем ресурсов, поскольку альтруистичные родители склонны увеличивать поддержку детей, находящихся в нужде[4]. Точно так же дети могут бездельничать в школе и прогуливать занятия, если в будущем ожидают большей поддержки от своих родителей в ситуации, когда их заработки окажутся ниже. К тому же дети, получающие дарения от альтруистичных родителей, могут быть склонны к неоправданному риску, поскольку в случае неудачи они рассчитывают на внушительную компенсацию, тогда как в случае удачи практически весь выигрыш достается им (дарения не могут быть отрицательными).

[4] Такие же аргументы развиваются в [*Bruce, Waldman, 1986*] и [*Lindbeck, Weibull, 1987*].

Родители не будут способствовать зарождению у детей подобных искаженных стимулов, если они в состоянии заранее определить объем своих будущих обязательств, связанных с дарениями и наследством. В такой ситуации дети не смогут рассчитывать на то, что родители выручат их в случае крупного проигрыша или других неприятностей. Такая предосторожность (precommitment) оказывается излишней, когда альтруизм родителей резко идет на убыль, если они полагают, что их дети сами виноваты в своих бедах из-за чрезмерного пристрастия к азартным играм, пропусков занятий и т.п.

Родители могут решить, что им не следует связывать себя заранее таким обязательством, даже если оно вполне осуществимо. "Теорема об испорченном ребенке" говорит о преимуществах, которые дает сохранение гибкости в предоставлении будущих трансфертов. Такая гибкость способна уберечь детей от действий, которые им приносят выгоду, но родителям наносят гораздо больший ущерб. Гибкость при осуществлении дарений и передаче наследства позволяет родителям снижать свои трансферты настолько, насколько это необходимо, чтобы в случае подобных действий благосостояние детей ухудшалось [см.: *Becker, 1991, ch. 8; Bruse, Waldman, 1986*]. Родители могут также воздерживаться от связывающих их обязательств на будущее, если они считают нужным помогать детям, попавшим в тяжелое положение не по своей вине.

Когда заранее связывать себя обязательствами невозможно или нежелательно, родители могут предпринимать другие действия, чтобы обеспечить детям лучшие стимулы на будущее. Они могут *сверхинвестировать* в образование и другие виды подготовки, если у детей нет возможности "проедать" человеческий капитал так же быстро, как рыночные активы. Они могут также больше инвестировать в другие неликвидные активы детей, например в жилье.

Отвращать детей от неэффективных действий может также политика государства. Во многих странах требуется согласие родителей, если дети слишком рано хотят вступить в брак, бросить школу, сделать аборт или приобрести алкогольные напитки. Смысл этого, по-видимому, в том, чтобы помешать детям совершать поступки, которые ухудшат их положение в будущем и отдаленных последствий которых они не предвидят. Еще одна цель заключается в том, чтобы

дети ясно представляли величину будущей помощи, которую они получат от родителей, если попадут в трудное положение. Здесь государство пытается воспроизвести то воздействие, которое оказывал бы на поведение детей оптимальный объем обязательств по предоставлению им помощи, изначально возложенный на себя их родителями.

12.3 Социальное обеспечение и другие виды поддержки лиц пожилого возраста

На протяжении всей истории дети были главной опорой своим родителям в старости. Старики часто жили вместе с детьми, которые заботились о них в случае болезни, обеспечивали питание и оказывали им поддержку в иных формах. В США еще 40 лет назад лишь 25% граждан старше 65 лет жили одни [*Michael, Fuchs, Skott, 1980*].

Состоятельные семьи, оставляющие наследство, меньше полагаются на детей, поскольку оказываются защищены от многих рисков пожилого возраста. Так, например, родители, чья жизнь продолжается дольше, чем это ожидалось, могут финансировать свое потребление в течение дополнительных лет, уменьшая размеры наследства. Возможность "опереться" на наследство в случае необычайно долгой жизни и других рисков старшего возраста защищает наподобие аннуитета. Если наследство не составляет значительной части активов детей, то престарелые родители надежно защищены от самых различных неприятностей, имея возможность уменьшать размеры наследства и при этом не сильно затрагивая благосостояние детей. Фактически дети оказывают этим помощь своим престарелым родителям, хотя она и не является совершенно добровольной.

Дети из бедных семей и семей со средним уровнем доходов готовы оказывать помощь родителям, которые согласны обеспечить эффективный объем инвестиций в их человеческий капитал. В некото-

рых обществах между родителями и детьми заключаются контракты и другие формальные соглашения, однако в большинстве обществ существуют социальные "нормы", которые заставляют детей поддерживать престарелых родителей. И хотя мало известно о том, как эти нормы формируются, в современных обществах с анонимностью городской жизни и мобильным населением они скорее всего намного слабее. Государственные расходы на престарелых точно так же, как и государственные расходы на образование детей и другие виды человеческого капитала, могут заполнять бреши, возникающие при нарушении социальных норм.

В последние десятилетия расходы на лиц пожилого возраста в западных странах стремительно росли. Власти США всех уровней затрачивали более 8000 долл. на человека в возрасте 65 лет и старше в основном в форме медицинских и пенсионных выплат. Действительно ли быстрый рост этих расходов был обусловлен прежде всего возросшей политической силой пожилых поколений, чья численность непрерывно увеличивалась? В средствах массовой информации активно обсуждается борьба между поколениями при дележе и без того ограниченного государственного пирога [см., например: *Longman, 1985*]. Некоторые экономисты выступают в поддержку закона о сбалансированном бюджете, чтобы оградить детей и следующие за ними поколения от чрезмерного налогообложения со стороны нынешних взрослых поколений [см.: *Buchanan, Wagner, 1977*]. В интересном и широко цитируемом президентском послании Американской демографической ассоциации Сэмюэль Престон высказал предположение, что растущая государственная поддержка престарелых частично осуществляется за счет государственных расходов на детей [*Preston, 1984*].

Нам хотелось бы предложить альтернативную интерпретацию, согласно которой расходы на пожилых являются частью "общественного договора" между поколениями. Налоги на взрослых помогают финансировать эффективные инвестиции в детей. Взамен взрослые получают от государства пенсии и медицинскую помощь в старости. Такой договор пытается предоставить бедным и среднеобеспеченным семьям то, чего богатые семьи достигают без помощи государства, а именно — эффективные объемы вложений в детей и в поддержку их родителей в старости.

Федеральные, штатные и местные расходы на образование, программы помощи вступающим в трудовую жизнь, социальные пособия и т.п. довольно велики: в последние годы их объем превышал 2500 долл. на душу населения младше 22 лет. И хотя реальные расходы в расчете на одного человека пожилого возраста росли в США с 1950-х по 1980-е гг. со скоростью более 7% в год, данные табл. 12.1 не согласуются с представлением, что расходы на пожилых увеличивались за счет расходов на детей. В период с 1950 по 1983 г. расходы государства на одного ребенка мало изменились по отношению к расходам государства на одного человека в пожилом возрасте.

Таблица 12.1. Динамика реальных государственных расходов в США в расчете на душу населения в возрасте до 22 и старше 65 лет (1980 г.), долл.

Год	Расходы на душу населения в возрасте до 22 лет, включая расходы на высшее образование	Расходы на душу населения в возрасте 65 лет и старше	Соотношение расходов на душу населения в возрасте до 22 лет и в возрасте 65 лет и старше
1920	122	—[а]	—
1930	293	126	2,33
1940	393	1022	0,38
1950	557	1708	0,33
1960	992	3156	0,29
1970	1825	5447	0,34
1980	2472	7520	0,33
1983	2515	8307	0,30

[а] Не поддаются оценке, но, по-видимому, составляли незначительную величину.

Источники: Social Security Bulletin Annual Statistical Supplement / U.S. Department of Health and Human Services (за различные годы); Digest of Education Statistics / U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics (за различные годы); Statistical Abstract of the United States / U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census (за различные годы).

Как показывает табл. 12.1, государственные расходы на престарелых в США оставались незначительными вплоть до 1940-х гг., т.е. в

течение длительного времени после того, как государственные расходы на образование уже стали весьма внушительными. Если государственные расходы на образование молодежи и на престарелых рассматривать как две части единого общественного договора, то тогда первое поколение родителей, которое стало платить налоги для финансирования инвестиций в детей, должно было первым начать получать поддержку от государства в пожилом возрасте. Если налоги на образование начинают взиматься с людей, достигших брачного возраста, то должно пройти примерно тридцать или сорок лет между началом роста расходов на образование и введением системы социального обеспечения престарелых. Возможно, в США такой разрыв был в действительности длиннее, потому что иммиграция в страну фактически не ограничивалась до начала 1920-х гг. Система социального обеспечения престарелых, введенная до этого времени, вполне могла бы стимулировать высокую иммиграцию пожилого населения.

С идеей общественного договора между молодыми и пожилыми, казалось бы, плохо согласуется намного более высокая величина расходов на престарелых (8300 долл. против 2500 долл. на молодых). Однако цифры обманчивы — на самом деле молодые находятся в лучшем положении, чем пожилые. Чтобы показать это, предположим, что взрослые платят 2500 долл. для финансирования государственных вложений в человеческий капитал каждого ребенка. Когда возраст взрослого человека достигает 65 лет, он начинает ежегодно получать 8300 долл. до конца своей жизни. Предположим, что такие расходы на детей и на престарелых осуществляются до окончания трудовой деятельности самого молодого из уже родившихся поколений. Какое из поколений больше выиграет от подобных расходов?

Поскольку сегодня в США чистый коэффициент воспроизводства населения близок к единице, мы будем исходить из того, что у взрослого человека в возрасте 25 лет рождается один ребенок и после этого дети у него уже не появляются. Мы также не будем принимать во внимание компенсирующее снижение расходов родителей на детей в ответ на рост государственных расходов на них, а также компенсирующее сокращение поддержки детьми своих родителей в ответ на рост государственных расходов на социальное обеспечение престарелых (наш анализ приложим непосредственно, если уменьшившиеся расходы родителей оказываются равны сократившейся поддержке со стороны детей). В США для человека в возрасте 25 лет вероятность дожития до 65 лет составляет 0,79, а человек в возрасте 65 лет в среднем может дожить до 82 лет. Таким образом, каждый взрослый член исходного поколения будет платить 2500 долл. в год в возрасте от 25 до 46 лет, ожидая, что станет получать 6557 долл. в год (0,79 × 8300 долл.) в возрасте от 66 до 82 лет. Все последующие поколения получают государственные инвестиции в человеческий капитал до 22 лет в размере 2500 долл. на человека. Последнее поколение не делает инвестиций в детей, но платит 6557 долл. в год в возрасте от 41 до 57 лет для поддержки престарелых из предыдущих поколений. Каждый член из всех остальных промежуточных поколений платит 2500 долл. в год в возрасте от 25 до 46 лет для поддержки детей последующих поколений и 6557 долл. в год в возрасте от 41 до 57 лет для поддержки престарелых из предшествующих поколений, а также ожидает, что будет получать 6557 долл. ежегодно в возрасте от 66 до 82 лет.

Поскольку оцениваемая норма отдачи школьного образования и других видов подготовки превосходит 5% [*Psacharopoulos, 1973*] и поскольку бóльшую часть государственных затрат на детей составляют расходы именно на эти цели, то мы будем исходить из консервативного предположения, что затраты на детей имеют среднюю норму отдачи 5% в форме равномерных приростов заработка в возрасте от 23 до 65 лет. Тогда 2500 долл., инвестируемые в течение 22 лет, обеспечат ежегодный прирост заработков, равный 5939 долл. Чистые доходы после уплаты налогов у каждого члена последнего поколения увеличатся на 5939 долл. в возрасте от 23 до 40 лет и уменьшатся на 618 долл. (6557 долл.—5939 долл.) в возрасте от 41 до 57 лет, когда они будут платить налоги для поддержки пожилых из предыдущих поколений, а затем вновь возрастут на 5939 долл. в возрасте от 58 до 65 лет. Приведенная стоимость этого потока чистых доходов является положительной при всех неотрицательных значениях ставки процента. Таким образом, последнее поколение оказывается в явном выигрыше от подобной "сделки", получая поддержку в детстве в обмен на поддержку престарелых со своей стороны.

В отличие от последнего поколения промежуточные поколения должны также поддерживать детей из последующих поколений, но при этом получать помощь в старости. Читатель может сам рассчи-

тать величину получаемых ими чистых доходов по формуле сложных процентов, но общий вывод состоит в том, что приведенная стоимость этого потока будет положительной при всех неотрицательных значениях ставки процента. В результате все поколения между первым и последним также однозначно выигрывают от существующей пропорции государственных расходов на молодых и на престарелых.

Хуже всего обстоят дела у самого первого поколения. Каждый его член в возрасте от 25 до 46 лет платит 2500 долл. на помощь детям и получает поддержку в 6557 долл. в возрасте от 66 до 82 лет. Внутренняя норма отдачи для этих потоков доходов и расходов составляет чуть меньше 2%. Она оказывается немного выше средней ставки процента (1,8%) по краткосрочным казначейским обязательствам США в период с 1948 по 1980 г. после ее корректировки на уровень инфляции [*Barro, 1987*], но значительно ниже средней нормы прибыли на физический капитал (4%) в США в период после Второй мировой войны [*Prescott, 1986*]. Члены данного поколения оказываются в проигрыше, поскольку объем их человеческого капитала не увеличивался за счет расходов государства. Однако даже если внутренняя норма отдачи оказывается меньше соответствующей рыночной ставки процента, они могут все же остаться в выигрыше, поскольку их уровень полезности повышается в случае роста благосостояния следующих поколений (при предположении об их альтруизме по отношению к детям).

К какому бы выводу мы ни пришли относительно исходного поколения, наши результаты явно противоречат той точке зрения, согласно которой в США государственные выплаты пожилым намного превосходят государственные расходы на молодежь. Действительно, любое поколение, которое выигрывает от нынешнего уровня государственных инвестиций в детей, может легко использовать дополнительные заработки, созданные этими инвестициями, для обеспечения нынешнего уровня поддержки пожилых и все равно остаться со значительной прибылью. Поэтому дети были бы рады заключить общественный договор со своими родителями, в соответствии с которым они принимали бы на себя обязательство обеспечивать поддержку родителей в старости на существующем ныне уровне в обмен на предоставление государственной поддержки детям также на существующем ныне уровне.

Наш теоретический анализ предполагает, что эффективный договор между молодыми и пожилыми увеличивает человеческий капитал детей из бедных семей и семей среднего класса в обмен на их вложения в улучшение здоровья и рост доходов пожилых членов этих семей. Ранее мы отмечали, что государственные расходы на образование благоприятствуют прежде всего детям бедняков и среднего класса. Государственные расходы на медицинское обеспечение также благоприятствуют более бедным семьям: их быстрый рост в последние примерно двадцать лет резко ослабил влияние семейного дохода на величину затрат на медицинские услуги [*Fuchs, 1975*]. Кроме того, после того как затраты на социальное обеспечение престарелых значительно возросли, пожилые члены из низко- и среднедоходных семей гораздо чаще стали жить отдельно от своих детей [*Michael, Fuchs, Scott, 1980*].

12.4 Разводы

Фактически во всех обществах существует запрет на вступление в брак до достижения человеком определенного возраста; во многих странах запрещен брак между мужчинами и женщинами, принадлежащими к различным расам, религиям и общественным классам; в христианских странах не допускается полигамия. Точно также общепринятой практикой является регулирование разводов. В США и других западных странах развод, по существу, не был разрешен до середины XIX в. В Англии в период с 1800 по 1850 г. происходило меньше чем два (!) развода в год [*Rowntree, Carrier, 1958*]. На Западе законы о разводах постепенно становились все либеральнее, начали допускаться разводы в случаях супружеской измены или другой серьезной "вины" кого-либо из супругов. Стал возможен также развод по обоюдному согласию, особенно при отсутствии малолетних детей. Примерно двадцать лет назад США и другие страны стали разрешать разводы по желанию любого из супругов без доказательства вины другой стороны и при отсутствии взаимного согласия.

И хотя некоторые разводы крайне тяжело переносятся детьми, о более общих последствиях, которые имеют для них разводы, известно очень мало. Помимо прочего имеющиеся данные не позволяют выделить эффекты, связанные с разводом и с плохими отношениями между родителями [см.: *Emery, 1982*]. Все альтруистичные родители учитывают интересы своих детей, и для них вероятность развода меньше, если от него могут сильно пострадать дети. Даже если мы не будем принимать во внимание конфликты между разведенными родителями при определении того, сколько времени и денег каждый из них — должен тратить на своих детей[5], альтруистичные родители все же могут решиться на развод, даже когда он наносит ущерб их детям. Родители, не оставляющие наследства, могут идти на развод даже тогда, когда денежный эквивалент издержек, которые ложатся на детей, превосходит денежный эквивалент того выигрыша, который получают они сами. Дело в том, что у детей нет надежного способа "дать взятку" своим родителям, чтобы побудить их к сохранению семьи, если они не могут заранее взять на себя обязательства по поддержке родителей в старости или по предоставлению им в будущем иных трансфертов при условии, что те откажутся от развода.

В семьях, оставляющих наследство, ситуация иная. Если развод не меняет степень альтруизма по отношению к детям и влияет только на величину будущих заработков и других рыночных активов, то тогда дети могут даже оказаться в выигрыше, если их родители решат развестись. Дело в том, что в этом случае родители увеличат объем дарений и наследства, чтобы таким образом компенсировать детям весь ущерб, который был нанесен разводом. Такой вывод следует из "теоремы об испорченном ребенке", обсуждавшейся в [*Becker, 1991, ch. 8*].

Тем не менее даже когда родители оставляют наследство, дети могут пострадать от развода, если он ведет к сокращению объема потребляемых детьми нерыночных благ. Например, они могут чувствовать себя несчастными после развода, потому что редко видят своих отцов. Родители не могут прямо компенсировать детям то отрицательное воздействие, которое оказывает развод на степень их удовлетворенности жизнью, равно как и на потребление других видов нерыночных благ. Действительно, если воздействие разводов на потребление нерыночных благ сопровождается снижением предельной полезности, извлекаемой детьми из потребления рыночных благ, разведенные альтруистичные родители *уменьшат* объем дарений детям рыночных благ и тем самым еще сильнее ухудшат их положение.

[5] Этот вопрос подробно исследуется в [*Weiss, Willis, 1985*].

Несколько ранее мы утверждали, что степень альтруизма не является фиксированной величиной и нередко меняется в зависимости от частоты и интенсивности контактов с бенефициариями. В частности, со временем из-за ослабления контактов со своими детьми разведенный отец может становиться менее альтруистичным. Это объясняет, почему многие разведенные отцы прекращают выплаты на содержание своих детей[6], и еще раз подтверждает наш вывод о том, что положение детей может ухудшиться в результате развода, даже если до него их родители были достаточно альтруистичными и даже если после него они не отказываются от своего намерения оставить детям наследство.

Развод может нанести серьезный ущерб жене, у которой остается много детей и которая не имеет возможности активно заниматься трудовой деятельностью, особенно в случае, когда ее бывший муж нарушает свои финансовые и прочие обязательства по отношению к детям. Это может происходить даже тогда, когда для развода требуется обоюдное согласие, поскольку во многих обществах муж имеет возможность угрозами заставить жену согласиться на развод на неблагоприятных для нее условиях.

Не будет слишком большой натяжкой предположить, что государство во многих случаях регулирует разводы, как бы оговаривая условия эффективных контрактов между мужьями и женами, а также между родителями и детьми, к которым не удается прийти им самим. Такие контракты могут, например, значительно снижать частоту разводов в многодетных семьях, поскольку совокупный ущерб от развода возрастает для детей (и матерей) с увеличением числа детей. Во многих странах разводы были запрещены, когда размер типичной семьи еще был велик. Но даже когда получить разрешение на развод было нелегко, бездетные браки все равно могли расторгаться — они, так сказать, аннулировались. Законодательство о разводах становилось менее строгим по мере снижения рождаемости в XIX в. В последние десятилетия низкий уровень рождаемости и возросшая актив-

[6] Другие причины этого приводятся в [*Weiss, Willis, 1985*].

ность женщин с точки зрения их участия в рабочей силе стимулировали дальнейшую либерализацию разводов, которые стали возможны при отсутствии "вины" со стороны кого-либо из супругов.

Некоторые родители решают расстаться со своими детьми не путем развода, а путем их продажи. Повсеместный запрет на эту практику явно подразумевает, что продажа детей снижает уровень общественной полезности. Молодые незамужние женщины, а также бедные родители, нуждающиеся в деньгах, — вот две группы, вероятность продажи детей у которых выше всего. Некоторые дети, проданные в состоятельные семьи, желающие иметь ребенка, могут почувствовать повышение уровня своего благосостояния по сравнению с той ситуацией, при которой они остались бы со своими родителями. Но даже дети, которые будут сильно страдать от этого, могут быть проданы, поскольку у них нет способа "заплатить" своим родителям за то, чтобы их оставили в семье. Точно так же как запрет на развод может повышать эффективность, поскольку определенные типы контрактов между родителями и детьми неосуществимы, ее повышению может способствовать и запрет на продажу детей. Между тем точка зрения, предлагаемая У. Лэндесом и Г. Познером в [*Landes, Posner, 1978*; см. также: *Posner, 1987*], согласно которой какое-то ограниченное право на продажу младенцев лучше, чем современная контролируемая система усыновления, может быть верной. Отметим, что субсидии бедным семьям с детьми, которые предоставляются в рамках программы помощи семьям, имеющим на иждивении детей, и другие аналогичные программы позволяют незамужним и бедным матерям оставлять своих детей в семье, а не отдавать их на усыновление.

12.5 Оптимальная численность населения

Призвав на помощь все наше воображение, мы можем обсудить отношения не только между родителями и родившимися детьми, но и между родителями и "*потенциальными*" детьми. Такой мысленный эксперимент открывает новый подход к определению оптимального размера семьи и оптимальной численности населения — области исследований, где ощущается явная нехватка продуктивных основополагающих принципов[7].

Допустим, что "потенциальный" ребенок может взять на себя обязательство по выплате компенсации своим родителям в том случае, если в конце концов он будет рожден. Такой "контракт" будет Парето-улучшающим (при предположении, что рождение не наносит вреда никакой третьей стороне), если ребенок "предпочтет" родиться даже при условии, что ему придется выплачивать родителям компенсацию, которая повысит их благосостояние. Поскольку подобные контракты невозможны, некоторые дети могут не родиться даже в ситуации, когда от этого выиграли бы как дети, так и родители. Уровень рождаемости и рост населения оказываются слишком низкими в тех случаях, когда компенсация от неродившихся детей их родителям была бы Парето-улучшающей.

Условие первого порядка для максимизации функции полезности по количеству детей предполагает, что родители должны быть безразличны к небольшому увеличению их числа. Нерожденные дети хотят предложить родителям компенсацию, чтобы склонить их от состояния безразличия к состоянию предпочтения рождения дополнительного ребенка. Все родители независимо от степени их альтруизма, по-видимому, приветствовали бы такую компенсацию, поскольку она снижала бы величину чистых издержек, связанных с дополнительными детьми. Это утверждение верно для родителей, которые не делают дарений и не оставляют детям наследства, поскольку они выиграли бы от поддержки в старости и других видов компенсации от детей.

Удивительным может показаться вывод, что подобная компенсация *снижает* уровень полезности родителей, которые делают детям дарения и оставляют наследство. На самом деле компенсация от "потенциальных" детей снижает чистый объем дарений им. Но родители не нуждаются в компенсации, чтобы сократить объем дарений,

[7] Критику этой литературы можно найти в [*Meade, 1967*] и [*Friedman, 1981*].

поскольку при желании они могут сделать это в любой момент. Соответственно семьи, делающие дарения и оставляющие наследство, уже имеют Парето-оптимальное число детей (если не принимать во внимание внешних по отношению к семье эффектов), так что компенсация от нерожденных детей ухудшает положение родителей, а не улучшает его.

Этот, казалось бы, причудливый мысленный эксперимент с нерожденными детьми имеет вполне конкретное приложение. Как мы показали, бедные семьи, в отличие от богатых, с меньшей вероятностью оставляют наследства. Если обязательства от нерожденных детей по выплате компенсации родителям неосуществимы, рождаемость в бедных семьях будет слишком низкой, а в богатых, которые оставляют наследство, — оптимальной. Таким образом, если не принимать во внимание разного рода внешние эффекты, то из нашего подхода следует, что без участия государства совокупный уровень рождаемости оказывается ниже Парето-оптимального.

Вывод о том, что число детей в бедных семьях является недостаточным, может поразить некоторых читателей, поскольку размер бедных семей и так больше, чем богатых. Но высокая рождаемость в бедных семьях обусловливается другими факторами, такими, как выплаты пособий по бедности, субсидии на образование и ограниченность знаний о методах контроля за рождаемостью.

К заключению, что родители, не оставляющие наследств, склонны иметь слишком мало детей, пришли также Томпсон и Ратер [*Thompson, Ruther, s.a.*], но, похоже, их аргументация в отличие от нашей исходит из недоинвестирования такими семьями в человеческий капитал каждого отдельного ребенка. Этот довод ошибочен, поскольку недоинвестирование способно побуждать такие семьи к рождению слишком большого, а не слишком маленького числа детей. Субоптимальные расходы на ребенка ведут к "искусственному" занижению действительных издержек рождения и воспитания дополнительного ребенка через механизм взаимодействия между спросом на количество и качество детей[8].

[8] См. исследования в [*Becker, Murphy, 1986b*] и [*Nerlove, Razin, Sadka, 1986*].

12.6 Политическая конкуренция между поколениями

Если государственная политика является результатом конкуренции между группами со специальными интересами, то каким образом эта конкуренция за политические преимущества приводит к такому вмешательству государства в семейные отношения, которое способствует повышению их эффективности? В данном разделе мы наметим возможный ответ на этот вопрос для ситуации, когда родительский альтруизм является значимым фактором.

Политическая конкуренция между взрослыми и детьми вряд ли может проявляться в форме открытой борьбы: дети не принимают участия в голосовании и не имеют средств для создания эффективной политической коалиции, да и недостаточно зрелы для этого. Если бы взрослые использовали свою политическую силу для выпуска облигаций и других долговых обязательств, они могли бы обеспечить себя в старости, продавая эти обязательства следующему, более молодому поколению взрослых. Некоторые экономисты поддерживают идею сбалансированного государственного бюджета и ограничений на выпуск долговых обязательств с тем, чтобы оградить от подобной эксплуатации детей и следующие за ними еще нерожденные поколения, находящиеся в политически слабой позиции. Этот подход, конечно, не вызывает вопросов, если каждое поколение может отказаться платить по обязательствам, выпущенным предыдущими поколениями. Связанные с этим проблемы выходят за рамки настоящей статьи, поэтому мы просто предположим, что отказа от погашения долга не происходит.

Хотя сегодняшние поколения могут эксплуатировать будущие поколения, альтруизм ограничивает их желание так поступать. Действительно, если все родители альтруистичны и оставляют наследство, у нынешних поколений не возникнет желания эксплуатировать будущие поколения. В конце концов, если они захотят сделать это, они

могут просто "отобрать" ресурсы у будущих поколений, оставив им меньшие наследства. Хотя семьи, не оставляющие наследства, будут выступать за выпуск долговых обязательств и другие формы эксплуатации политически слабых будущих поколений, сила их альтруизма может существенно повлиять на то, как они станут использовать свою политическую силу против интересов будущих поколений.

Мы уже показали, что семьи, которые не оставляют наследства, недоинвестируют в человеческий капитал своих детей. Они могут сделать поколение детей богаче, если направят свою политическую силу на повышение уровня образования и подготовки через систему государственных школ или субсидирование других форм вложений в детей. В таком случае нынешнее поколение может, если захочет, выпускать долговые обязательства, которые должны будут погашать будущие поколения, что позволит им "отнять" у детей это приращение их богатства.

Хотя эгоистичные родители попытаются отобрать у детей как можно больше, альтруистичные родители способны разделить увеличившееся богатство с детьми. Это означает, что будущие поколения также могут выиграть от наличия политической силы у нынешних поколений. Поэтому, даже если сила альтруизма у многих родителей недостаточна для того, чтобы оставлять наследство и осуществлять эффективные инвестиции в человеческий капитал, ее вполне может хватить на то, чтобы будущие поколения также выигрывали в ситуации, когда нынешнее поколение использовало бы свою политическую силу для выпуска облигаций и других долговых обязательств, которые пришлось бы затем погашать будущим поколениям.

Этот упрощенный анализ политических сил и стимулов помогает понять, почему государственные расходы на детей в США не так уж малы по сравнению с государственными расходами на престарелых. Молодежь выигрывает от государственных расходов на детей, осуществляемых нынешним поколением взрослых, достаточно много, чтобы финансировать социальное обеспечение и другие виды их поддержки при достижении ими преклонного возраста, поскольку у будущего поколения все равно останется часть выигрыша, полученного благодаря государственным вложениям в его человеческий капитал.

Мы пытались понять факт активной вовлеченности государства в семейные отношения. Мы пришли к выводу, что многие меры, принимаемые государством, позволяют достигать более эффективных отношений между родителями и детьми. Очевидно, что родители и дети не всегда в состоянии вырабатывать эффективные соглашения сами, поскольку дети неспособны брать на себя обязательства по выплате компенсации родителям в будущем.

Семьи, которые оставляют наследство, могут "заставить" детей возместить родителям инвестиции в их человеческий капитал, сокращая размеры наследства. Поэтому в этих семьях не происходит недоинвестирования в человеческий капитал детей. Напротив, в семьях (чаще всего бедных), которые не оставляют наследства, инвестиции в детей недостаточны. Государство может субсидировать школы и другие учебные заведения для повышения объема инвестиций в детей из бедных семей до эффективного уровня.

Мы рассмотрели не только субсидии на образование и подготовку, но также пенсионное обеспечение и другие виды поддержки пожилых, субсидии на рождение детей, законы, ограничивающие разводы и продажу детей, и кроме того законы, требующие разрешения родителей на ранний брак и на другие решения детей. Примечательно, как часто государство вмешивается в процесс принятия решений семьями, с тем чтобы способствовать достижению эффективности семейных отношений.

13

ЭКОНОМИКА СЕМЬИ И МАКРОПОВЕДЕНИЕ

Велик соблазн, выступая перед аудиторией, собравшейся по случаю представления президентского послания Американской экономической ассоциации, начать витийствовать о плачевном состоянии экономической науки. Вы, возможно, придете к заключению, что я не устоял перед этим искушением. Но я, право же, не считаю, что счастливый случай, позволивший мне стать президентом нашей Ассоциации, автоматически уполномочивает меня высказывать непререкаемые суждения по любым проблемам экономической теории. Я постараюсь ограничиться лишь тем, что мне ближе всего. На протяжении многих лет основная часть моих исследований была напрямую связана с изучением поведения семьи и инвестиций в человеческий капитал.

Первая публикация
Becker G.S. Family Economics and Macro Behavior // The American Economic Review. 1988. Vol. 78. N 1. P. 3—13

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия American Economic Association

Президентское обращение к Американской экономической ассоциации, представленное на 100-м заседании 29 декабря 1987 г. в Чикаго (штат Иллинойс).

Я получил ценные замечания Роберта Бэрроу, Эдварда Прескотта, Шервина Розена, Джорджа Стиглера, Роберта Таунсенда. Поддержка была оказана Национальным научным фондом и Национальным институтом детского здоровья и развития. Ценную техническую помощь оказал мне Майкл Джиббс.

До 1950-х гг. современные экономисты игнорировали проблематику семьи. Но с того времени экономический анализ используется, чтобы объяснять, кто на ком женится или выходит замуж и почему люди разводятся (если это вообще происходит), количество детей в семье и объем инвестиций в человеческий капитал каждого ребенка, степень и продолжительность участия замужних женщин в рабочей силе, причины, побуждающие пожилых родителей полагаться на поддержку своих детей, и множество других решений на уровне семьи. По-моему (стоит ли напоминать вам о моих пристрастиях?), справедливо будет сказать, что экономический подход внес огромный вклад в понимание причин резкого падения рождаемости на протяжении последних ста лет, бурного притока с конца 1950-х гг. замужних женщин на рынок труда, неимоверного увеличения количества разводов в последние два десятилетия и многих других важных изменений в семьях. Сегодня экономика семьи — признанная и успешно развивающаяся область экономической науки.

И все же, возможно, потому, что экономика семьи — новая область исследований, выводы из нее для других разделов экономической теории прослеживаются лишь в небольшом числе работ. Семья настолько важный институт, что попытаться добиться прогресса в объяснении ее поведения — достойная задача для любой научной дисциплины. Но большинство экономистов, включая присутствующих в этой аудитории, не проявляют особого интереса к поведению семьи. Чтобы стимулировать его, надо показать, как ее изучение помогает в анализе других проблем.

В своем выступлении я попробую возбудить такой интерес, проследив, какой вклад в макроэкономическую теорию может внести экономика семьи. Это непросто сделать не только потому, что макроповедение составляет сердцевину экономической теории, но и потому, что его связь с семьей может показаться отдаленной и малозначимой. Под макроэкономической теорией я понимаю анализ поведения в масштабе всей экономики. Большая часть моего выступления будет посвящена проблемам долговременного экономического роста, хотя я коснусь также коротких и длинных циклов экономической активности, а также взаимодействия перекрещивающихся поколений через систему социального обеспечения, передачу экономического неравенства и в иных формах.

Конечно, одного доклада, сделанного даже экспертом по макроэкономике, недостаточно для всестороннего освещения этих проблем, а я тем более и не претендую на роль такого эксперта. Моя цель — убедить вас в том, что многие выводы в этих, а возможно, и в других разделах макроэкономики коренным образом изменяются, когда решениям в рамках семьи уделяется должное внимание. Я прошу извинить меня за несколько технический характер изложения, что в президентском обращении может показаться неуместным.

13.1 Мальтузианская и неоклассическая модели

При рассмотрении взаимосвязи экономического роста и поведения семьи естественно начать с огромного вклада Томаса Мальтуса. Наиболее подходящее название для его теории — мальтузианская теория заработной платы и среднего дохода, хотя обычно ее называют мальтузианской теорией роста народонаселения. Его первый труд, имевший подзаголовок "С замечаниями по поводу рассуждений м-ра Годвина, Б. Кондорсе и других авторов" [*Malthus, 1933*], начинается с возражений этим авторам, утверждавшим, что экономическое положение человечества будет непрерывно улучшаться. Опровергая их доводы, Мальтус развил свою знаменитую теорию роста народонаселения и пришел к гораздо более пессимистическому выводу относительно долгосрочных экономических перспектив средней семьи.

Как вы помните, мальтузианская модель предполагает убывающую отдачу по мере роста численности населения (т.е. занятости), если имеющееся количество земли и капитала остается неизменным. Аналитическое ядро его модели (отвлекаясь от конкретных высказываний Мальтуса) состоит в предположении о постоянной отдаче при одновременном увеличении затрат труда и капитала, если объем капитала (включая обрабатываемую землю) не реагирует на изменения в заработной плате и процентных ставках.

По Мальтусу, реакция показателей рождаемости и смертности на изменения дохода определяет рост предложения населения. Население растет медленнее, когда заработная плата низка, потому что люди в среднем позднее вступают в брак и поэтому имеют меньше детей (превентивное ограничение населения), а также потому, что с обнищанием семей возрастает смертность (позитивное ограничение). Исторические исследования показывают, что воздействие состояния экономики на возраст вступления в брак было более значительным, по крайней мере в Европе, — чем на уровень смертности [см.: *Lee, 1987b, p. 450—451*]. Исходя из этого я оставлю в стороне позитивный эффект и сосредоточусь только на превентивном ограничении, выражающемся в изменении количества детей.

Долгосрочный равновесный уровень заработной платы будет соответствовать той точке на имеющей положительный наклон кривой предложения народонаселения, где у средней семьи оказывается двое детей. Тогда производственная функция для экономики в целом определяет стационарный уровень численности населения, соответствующий этому долгосрочному уровню заработной платы. Такая равновесная заработная плата вовсе не обязательно должна находиться на уровне минимума средств существования, особенно если позитивным ограничением роста населения за счет изменения коэффициента смертности можно пренебречь. В данной модели долгосрочный уровень заработной платы определяется склонностями к вступлению к брак и рождению детей, а не расплывчатыми представлениями о минимуме средств существования.

В мальтузианской модели долгосрочный уровень заработной платы при выведении системы из равновесия остается стабильным. Например, если инфекционная болезнь уносит жизнь значительной части населения, подобно тому как Черная смерть (чума) в XIV в. сократила почти на четверть население некоторых стран Европы, снижение его численности повышает предельную производительность труда. Возросшая в результате этого заработная плата побуждает раньше вступать в брак и иметь больше детей. Население начинает расти, и его увеличение со временем возвращает заработную плату обратно к точке равновесия. В конечном счете этот динамический процесс восстанавливает как заработную плату, так и численность населения на их прежних долгосрочных уровнях.

Если площадь обрабатываемой земли увеличивается, то заработная плата возрастает, и это стимулирует рождаемость. Рост населения ведет к уменьшению заработной платы до тех пор, пока в конце концов не восстанавливается ее прежний долгосрочный уровень. Однако численность населения оказывается на перманентно более высоком уровне, так как площадь обрабатываемой земли становится больше.

Этот пример показывает, что в мальтузианской системе равновесный уровень заработной платы не так чувствителен к шокам, как численность населения. В самом деле, если вкусы людей неизменны во времени (а мальтузианская модель, как и мы с Дж. Стиглером [см. *наст. изд., разд. 14*], предполагает, что *о вкусах не спорят*) и если технология не подвергается усовершенствованиям, то равновесный уровень заработной платы не меняется, находясь на устойчивой кривой предложения населения в точке, где типичная супружеская пара имеет двоих детей. В известной мере мальтузианская модель действительно помогает объяснять долгосрочные изменения в уровнях заработной платы в Европе до XIX в.[1] Люди, очевидно, вступают в брак раньше, когда уровень заработной платы выше равновесного, и позднее — когда он ниже.

Ирония заключается в том, что первый "Опыт" Мальтуса о народонаселении был опубликован в 1798 г., в конце XVIII в. Хотя его система была принята многими ведущими экономистами XIX столетия [см.: *Милль, 1980, кн. I, гл. X*], ход событий после публикации его работы оказался неблагосклонен к мальтусовской теории. В конечном счете рождаемость резко сократилась, а не выросла, хотя уровень заработной платы и душевой доход постоянно увеличивались на протяжении XIX и XX вв. в США, Западной Европе и Японии.

Это противоречие между теорией и фактами объясняет, почему большинство экономистов на протяжении первой половины нынешнего столетия не проявляли особого интереса к изучению долгосрочных тенденций в динамике дохода и численности населения. Но эта проблема слишком важна, чтобы оставлять ее без внимания. В 1950-х — начале 1960-х гг. Роберт Солоу, Дэвид Касс и другие авторы разработали неоклассическую модель экономического роста. Она имеет два

[1] Р. Ли хорошо показал это в своей работе [*Lee, 1987b*].

значительных преимущества по сравнению с мальтузианской. Каждый человек максимизирует полезность, которая зависит от его текущего и будущего потребления. Еще важнее признание того факта, что изменения в объеме капитала происходят в ответ на изменения нормы прибыли от инвестиций. К сожалению, неоклассическая модель делает значительный шаг назад по сравнению с Мальтусом, предполагая, что рождаемость и другие факторы роста населения независимы от заработной платы, доходов и цен.

Я уверен, что основные характеристики простой неоклассической модели хорошо известны. Что, пожалуй, почти не осознается, так это то, что несмотря на различия в предпосылках аналитические структуры неоклассической и мальтузианской моделей довольно близки и многие их выводы совпадают. Если технология и предпочтения не меняются во времени, то обе модели имеют устойчивый равновесный уровень душевого дохода. Неоклассический механизм равновесия работает через изменения нормы инвестиций, в то время как мальтузианский механизм действует через изменения темпов роста населения. Это можно проиллюстрировать на следующем примере. Если капиталовооруженность превышает равновесный уровень, то норма прибыли на капитал окажется ниже, а заработная плата выше их равновесных значений. В неоклассической модели это ослабляет стимулы к капиталовложениям, что со временем приводит к снижению капиталовооруженности (при экзогенном росте населения). В мальтузианской модели это стимулирует рост населения, который также со временем понижает капиталовооруженность (при экзогенном характере накопления капитала). Мы уже отмечали, что в мальтузианской модели демографический шок в долговременном плане не оказывает никакого воздействия на численность населения и душевой доход. Точно так же в неоклассической модели шок в накоплении капитала (например, вследствие разрушений во время войны) не оказывает долговременного воздействия на совокупный объем капитала или на душевой доход.

Устойчивый рост душевого дохода на протяжении двух последних столетий объяснить в рамках неоклассической модели ничуть не легче, чем в рамках мальтузианской модели. Известно, что для "объяснения" устойчивого роста душевого дохода в неоклассической модели

постулируется экзогенный технический прогресс. Но ведь необходимость опираться на экзогенный прогресс равносильна признанию неспособности объяснить процесс роста в рамках данной модели. Более того, мальтузианская модель точно так же может постулировать экзогенный технический прогресс для "объяснения" устойчивого экономического роста.

13.2
Семья и экономический рост

Довольно быстро экономическая наука разочаровалась в неоклассической модели, возможно, потому, что и она не способствовала пониманию технического прогресса. Энтузиазм, отраженный в сотнях публикаций, расширявших и углублявших эту модель в 1950-е—1960-е гг., в последние полтора десятилетия сменился потерей интереса к анализу процесса роста, что несколько напоминает ситуацию, сложившуюся в первой половине нашего столетия.

К счастью, есть возможность создать более приемлемую модель экономического роста, объединив лучшие свойства неоклассической и мальтузианской моделей и сделав главный упор на инвестиции в знания и способности людей. Неоклассики правы, подчеркивая значение эндогенного накопления капитала и максимизации полезности. Мальтузианцы правы, настаивая на зависимости уровня рождаемости и других компонентов роста населения от изменений в экономике, а также на значительном влиянии этих переменных на экономическое развитие.

Я дам набросок модифицированной неоклассической модели, где родители выбирают как количество детей, так и объем капитала (человеческого или физического), передаваемого по наследству каждому ребенку. Родительский альтруизм, или "любовь" к детям, дает прочную основу для анализа спроса на количество и на так называемое качество детей. Альтруизм означает, что полезность родителей зависит от полезности, получаемой каждым ребенком. Альтруизм как исходная посылка применим к подавляющему большинству семей, хотя отношения детей и родителей определяются и другими мотивами. Альтруизм, приходящийся на одного ребенка, по-видимому, обратно пропорционален количеству детей, так что дополнительный ребенок уменьшает полезность, извлекаемую родителями от каждого отдельного ребенка, подобно тому, как (прошу извинить за такую аналогию) покупка дополнительной машины сокращает полезность, приходящуюся в среднем на один автомобиль.

Подобный альтруизм легко вписывается в неоклассическую функцию полезности, если предположить, что уровень полезности родителей зависит не только от их собственного потребления в течение жизненного цикла, но и от степени их альтруизма, приходящегося на одного ребенка, количества детей и уровня полезности, достигаемого каждым ребенком. Важное следствие такой формулировки заключается в том, что предпочтение в пользу потребления родителей по сравнению с потреблением детей (так называемое предпочтение времени) не экзогенно, но усиливается по мере возрастания количества детей.

Имеющиеся в распоряжении родителей ресурсы состоят из унаследованного капитала и трудовых заработков и расходуются либо на их собственное потребление, либо на покрытие издержек на содержание детей, либо на передачу детям человеческого и другого капитала. Так как воспитание детей требует времени, издержки на их содержание положительно связаны с ценностью времени родителей. Доход на душу населения у поколения детей будет выше, чем у родителей, если унаследованный каждым ребенком совокупный капитал превышает капитал, доставшийся в наследство каждому из родителей.

Родители выбирают оптимальные значения своего собственного потребления, количества детей и объема капитала, передаваемого каждому ребенку, учитывая при этом издержки на содержание детей и зависимость своей полезности от уровня полезности детей. Этот подход позволяет многое объяснить в поведении показателей рождаемости, что и было сделано Р. Бэрроу и мною [см.: *Barro, Becker, 1989; Becker, Barro, 1988*]. Здесь же я рассмотрю лишь некоторые выводы, вносящие изменения в построение неоклассической модели накопления капитала и экономического роста.

Если количество детей, на которое предъявляет спрос типичная семья, прямо пропорционально доходу родителей (посылка мальтузианской теории) или по крайней мере здесь нет сильной обратной зависимости, то эта модель также имеет устойчивые равновесные уровни капиталовооруженности и душевого дохода. Но эти устойчивые состояния зависят от переменных, изменяющих спрос на детей.

Примером могут служить последствия затяжного, но все же временного падения дохода и производительности — скажем, из-за дезорганизации, вызванной длительной депрессией. В неоклассической модели это падение не оказывает долговременного воздействия ни на душевой, ни на совокупный доход. В нашей модифицированной модели такое затяжное сокращение производительности может привести к перманентно более низкому уровню *совокупного* дохода, потому что с падением производительности, заработной платы и нормы процента может уменьшиться рождаемость. Вспомните резкое сокращение рождаемости в период Великой депрессии.

Более двух десятилетий назад Бэрроу [*Barro, 1974*] показал, что даже небольшая "прививка" экономики семьи радикально меняет традиционные представления о воздействии бюджетного дефицита на частные сбережения. Например, дефицитное финансирование системы социального обеспечения возлагает на будущие поколения налог, необходимый для поддержки пожилых людей. Так как родители-альтруисты, оставляющие наследство своим детям, не стремятся к перераспределению доходов между поколениями, они увеличивают размеры передаваемого наследства, чтобы компенсировать детям результаты действия этих будущих налогов. Если подобный тип семей достаточно распространен, то выплаты по социальному обеспечению и другие государственные расходы, финансируемые за счет налогов с будущих поколений, не окажут существенного воздействия на частные сбережения. Это так называемая рикардианская теорема эквивалентности.

Дополнительная "прививка" экономики семьи приводит к еще более радикальным во многих отношениях выводам, но в то же время и к более привычным оценкам взаимосвязи между системой социального обеспечения и сбережениями. В различных версиях рикардианской теоремы эквивалентности подчеркивается, что некоторые семьи не оставляют наследства. Я рассмотрю этот тип семей в подразд. 13.4. Специалисты по экономике развивающихся стран давно заметили, что родители ценят детей, которые оказывают им поддержку в старости. Система социального обеспечения, заменившая поддержку родителей детьми на государственную поддержку, увеличила чистые издержки детей для их родителей (но не для общества), так как теперь они не столь полезны для пожилых родителей. Как следствие, система социального обеспечения способствует сокращению спроса на детей. Она сокращает также спрос на детей и со стороны тех родителей, которые не получают поддержки, но оставляют наследство. Чистые издержки детей для таких родителей тоже возрастают, когда они увеличивают размеры наследства, с тем чтобы компенсировать воздействие на детей налогов по финансированию системы социального обеспечения.

По вышеизложенным причинам меньший спрос на детей должен увеличивать капитал, который получает в наследство каждый ребенок. Следовательно, социальное обеспечение и другие государственные трансферты от одного поколения к другому *увеличивают* частные сбережения в *расчете на одного ребенка* и, как результат, повышают в следующем поколении уровень заработной платы и капиталовооруженности. Тем не менее совокупные частные сбережения нынешнего поколения сокращаются, как и в стандартных моделях жизненного цикла без учета фактора наследства, если эффект падения рождаемости сильнее эффекта возрастания сбережений в расчете на одного ребенка.

Рассмотрим теперь вопрос об объеме взимаемых налогов. Первоначально налог на доходы с капитала уменьшает поступления, остающиеся после уплаты налогов, и снижает стимулы к инвестициям. В неоклассической модели капитал будет сокращаться до тех пор, пока норма прибыли после уплаты налогов вновь не сравняется с данной нормой предпочтения времени. На финансовом жаргоне это означает, что в долгосрочной перспективе налог с капитала будет полностью "переложен" (shifted).

Проблематичность подобного вывода связана с неоклассической предпосылкой о неизменном уровне рождаемости, что особенно неоправданно при долговременных изменениях в налогообложении. Если

рождаемость положительно связана с уровнем душевого дохода, то по мере уменьшения капитала в ответ на введенный налог она начнет сокращаться. Это сокращение ослабляет предпочтение текущего потребления и увеличивает спрос на инвестиции в каждого ребенка вследствие взаимозависимости между качеством и количеством детей. В результате равновесная норма прибыли после уплаты налогов должна также уменьшиться, и даже в долговременном периоде налог на капитал будет "переложен" только частично.

Этот вывод будет еще более радикальным, если рождаемость отрицательно связана с душевым доходом (по причинам, которые рассматриваются ниже). В этом случае рождаемость возрастает при уменьшении объема капитала. Так как повышение рождаемости сокращает инвестиции в расчете на одного ребенка, равновесная норма отдачи после уплаты налога должна будет увеличиться. Иными словами, мы сталкиваемся с парадоксом: налог на капитал в конечном счете "перекладывается" более чем на 100%! Позвольте заверить теоретиков в том, что этот странный результат ни в коей мере не нарушает условий равновесия второго порядка.

Означает ли обратная зависимость рождаемости от душевого дохода, что дети — это "худшее" благо (если использовать этот неудачный экономический термин)? Нет, потому что издержки на содержание детей возрастают, когда капиталовооруженность, а также душевой доход увеличиваются, так как уровень заработной платы и ценность родительского времени, затрачиваемого на детей, повышаются вместе с возрастанием капиталовооруженности. Рождаемость будет уменьшаться, если положительное воздействие, оказываемое на нее ростом дохода, будет слабее отрицательного воздействия, связанного с увеличением издержек на содержание детей. В богатых странах эффект замещения часто преобладает над эффектом дохода, поскольку там уход за детьми требует от родителей значительного времени и энергии. Если рождаемость отрицательно связана с душевым доходом, то рост капиталовооруженности сверх равновесного уровня сокращает рождаемость и тем самым способствует увеличению инвестиций в расчете на одного ребенка. Капиталовооруженность будет продолжать повышаться с течением времени, если это позитивное воздействие на инвестиции окажется сильнее негативного эффекта

снизившейся нормы отдачи. Следовательно, обратная зависимость рождаемости от душевого дохода может дестабилизировать ситуацию, которая в других отношениях является устойчиво равновесной[2].

Демографам давно известно, что по мере развития страны рождаемость в конечном счете падает. Гораздо реже осознается, что отрицательная зависимость между уровнем рождаемости в стране и ее доходом может нарушить устойчивое равновесие и стать причиной длительного периода повышения душевого дохода[3]. Однако, хотя на ранних стадиях развития снижение рождаемости — это важный стимул, сам по себе он не может объяснить устойчивый экономический рост на протяжении столетия и более. При отсутствии иных сил растущая экономика, описываемая неоклассической производственной функцией, но не знающая непрерывного научно-технического прогресса, будет сдвигаться в конечном счете к устойчивому равновесному состоянию с низкой рождаемостью и высоким доходом на душу населения.

Многообещающий подход к объяснению устойчивого экономического роста, дополняющий роль рождаемости, основан на полном учете специфических качеств образования и иных способов обучения. Важное с этой точки зрения свойство образования и других видов человеческого капитала состоит в том, что инвестиции в них тем продуктивнее, чем больше накопленные ранее капиталовложения. Иначе говоря, аккумулирование знаний и способностей в прошлом облегчает получение дополнительных знаний в настоящем. Это свойство широко используется в педагогике при обучении детей математике и другим дисциплинам [см.: *Bloom, 1976*]. Такая технология производства подразумевает, что норма отдачи от инвестиций в человеческий капитал может не только не сокращаться, но даже повышаться по мере увеличения запаса человеческого капитала.

Возможно, во времена Мальтуса были основания пренебрегать инвестициями в человеческий капитал, но нельзя оправдать пренебрежение к ним в неоклассической теории роста. Современное обще-

[2] Формальный анализ см. в [*Tamura, 1986*].

[3] См. ранние работы: [*Nelson, 1956*; *Solow, 1956, p. 90—91*; *Tsiang, 1964*] и другие исследования о "ловушках" низкого дохода.

ство тратит громадные средства на образование и другие виды подготовки, и родительские инвестиции в ребенка являются гораздо более важным источником формирования запаса капитала в экономике, чем наследство или накопление физического капитала в течение жизненного цикла. Дейл Джоргенсон и Барбара Фромени [*Jorgenson, Fraumeni, 1987*] подсчитали, что человеческий капитал составляет более 70% всего запаса капитала в Соединенных Штатах. Такая оценка, возможно, слишком занижена, потому что не учитывает вклад человеческого капитала в выпуск, осуществляемый домохозяйствами (хотя авторы и попытались оценить этот выпуск). Но 70%, может быть, и выше действительной доли, потому что не учитывался вклад в производство "простого" труда. Я предположил бы, что в действительности на долю человеческого капитала приходится от 50 до 90%. Конечно, даже низший предел означает огромный вклад. Игнорирование человеческого капитала при расчете национального богатства и дохода заметно искажает результаты сопоставлений норм сбережений и темпов накопления богатства.

Лишь недавно в моделях роста было признано, что для поддержания устойчивого экономического роста важен такой фактор, как ускорение обучения на основе уже имеющегося человеческого капитала[4]. Мы с Кевином Мерфи разработали модель, учитывающую подобную технологию производства человеческого капитала наряду с такими факторами, как неквалифицированный труд, физический капитал и эндогенная рождаемость, являющаяся результатом альтруизма[5]. Наша модель достигает "мальтузианского" равновесия в точке, где уровень душевого дохода оказывается постоянным и низким, а уровень рождаемости — высоким. Однако если это равновесие подвергается достаточно мощным технологическим или иным шокам (в силу удачного стечения обстоятельств), то экономика начинает сдвигаться к траектории устойчивого сбалансированного роста со снижающейся рождаемостью и возрастающими инвестициями в расчете на одного ребенка. Знания постоянно увеличиваются, воплощаясь в дополнительном человеческом капитале.

[4] См. пионерные ранние работы: [*Arrow, 1962b*; *Ben-Porath, 1967*; *Uzawa, 1965*; *Rosen, 1976*], а также [*Romer, 1986*; *Lucas, Jr., 1988*; *King, Rebelo, 1986*].

[5] См.: [*Becker, 1971a, p. 204, 207—208*] в качестве ранней попытки соединения в рамках одной модели человеческого капитала, неквалифицированного труда и физического капитала.

Экономика семьи крайне важна для анализа, так как выбор количества детей и уровня вложений в человеческий капитал каждого ребенка помогает определить, достигнет ли экономика состояния "хорошего" равновесия (т.е. сбалансированного роста) или "плохого" (т.е. мальтузианского) равновесия. Очевидно, у нас нет полного объяснения процесса экономического роста (государственная политика, эффект конгломерации и другие факторы, без сомнения, важны), но я уверен, что наше исследование вносит весомый вклад в поиски ответа на этот вопрос.

13.3 Короткие и длинные циклы

Теперь позвольте мне кратко остановиться на взаимодействии между поведением семьи и циклическими изменениями в совокупном выпуске и других переменных. На протяжении столетий было известно, что брак, рождение детей и другие формы семейного поведения реагируют на колебания уровней совокупного выпуска и цен. Дж. Юл, одним из первых используя регрессионный анализ в социальных науках, установил, что в XIX в. в Англии показатели браков и рождаемости менялись в зависимости от фаз экономических циклов [*Yule, 1906*]. Последующие исследования продемонстрировали, что возраст вступления в браки, рождение первого ребенка, разводы, а возможно, и вовлечение вторичных работников в состав рабочей силы — все эти показатели изменяются во многих странах проциклически [см., например: *Becker, 1960*; *Silver, 1965*]. Коэффициенты рождаемости в Соединенных Штатах явно стали вести себя противоциклически после того, как многие замужние женщины начали работать вне дома.

В период рецессии содержание детей обходится дешевле потому, что уменьшается ценность времени, затрачиваемого на ребенка работающей матерью [*Burtz, Ward, 1979a*]. Инвестиции в образование и другие формы человеческого капитала ведут себя гораздо менее проциклически по сравнению с инвестициями в физический капитал еще и потому, что ценность времени, которым жертвуют ради учебы, в плохие времена ниже [*Edwards, 1975*].

Разумеется, ни одна из конкурирующих макроэкономических моделей экономического цикла, будь то кейнсианская, монетаристская, неоклассическая или реальная, не опирается на поведение семьи как причину циклов. Однако еще 50 лет назад, выступая перед нашей Ассоциацией, ее президент Элвин Хансен опасался, что снижение темпов роста народонаселения станет главной причиной вековой стагнации [*Hansen, 1939*]. Возможно, поведение семьи играет немаловажную роль и в генерировании обычных экономических циклов. Например, увеличение предложения труда замужних женщин и молодежи, когда работа по дому или учеба становится менее привлекательной, может вызывать циклические изменения в совокупном выпуске и других переменных. Циклы, начинающиеся со сдвигов в предложении труда, лежат в основе отрицательного отношения между уровнем заработной платы и совокупным выпуском, наблюдаемого в разных фазах экономических циклов. Это могло бы объяснить, почему положительная связь циклических колебаний реальной заработной платы с циклическими колебаниями совокупного выпуска не столь отчетлива, как это предполагается в моделях цикла, делающих упор на спрос.

Хотя поведение семьи, по всей видимости, оказывает лишь незначительное влияние на механизм обычных экономических циклов, оно, вероятно, во многом является определяющим для длинных циклов деловой активности. Мальтус утверждал, что семейные решения вызывают долгосрочные колебания в экономике благодаря влиянию, во-первых, более поздних браков на отсрочку в рождении детей и, во-вторых, отсроченного рождения детей на численность рабочей силы [см.: *Lee, Loschky, 1987*]. В современных демографических исследованиях длинные циклы роста населения выводятся из соотношения

между общим коэффициентом рождаемости и возрастной структурой населения, а также, пожалуй, между рождаемостью и численностью разных когорт [см., например: *Frauenthal, Swick, 1983; Lee, 1987a*]. В нашей модифицированной мальтузианско-неоклассической модели выбор в рамках семьи вызывает длинные циклы не только роста населения, но и капитала, производства и других переменных, если эластичность степени альтруизма на одного ребенка по числу детей уменьшается с увеличением размеров семьи (а это вполне правдоподобное предположение). В этом случае рождаемость и душевой доход начинают испытывать колебания на протяжении цикла длиной в поколение всякий раз, когда экономика выводится из состояния устойчивого равновесия[6].

В 1920-е гг. русский экономист Н.Д. Кондратьев утверждал, что капиталистическая экономика испытывает долговременные 50-летние циклы производства и цен [*Кондратьев, 1925*]. Позднее Саймон Кузнец доказывал, что продолжительность длинных волн составляет всего около 20 лет [*Kuznetz, 1958*]. Если длинные циклы Кондратьева или Кузнеца существуют (а нам необходимо еще 200 лет для получения соответствующих статистических данных, чтобы определить, существуют ли они или это только статистическая фикция разгоряченного воображения), то почти наверняка окажется, что они зависят от уровня рождаемости и других решений семьи, для осуществления которых биологически требуется значительное время.

13.4 Перекрывающиеся поколения

Реальные риски, с которыми сталкиваются престарелые, больные и безработные, наверняка не больше в богатых странах, таких, как Германия и Соединенные Штаты, чем в бедных, таких, как Китай и Ин-

[6] Для доказательства этого см.: [*Benhabib, Nishimura, 1986*].

дия, и едва ли они нарастают в ходе экономического развития. Тем не менее первая крупномасштабная программа социального обеспечения была введена в Германии лишь 100 лет назад. Китай, Индия и многие другие страны все еще имеют скромные программы, не охватывающие большой части их пожилого населения. Мы считаем государственные школы само собой разумеющимися, но они не играли весомой роли до второй половины XIX в. Государственные и частные программы, которые защищают от последствий болезней и безработицы, появились еще позднее и еще менее распространены, чем система пенсионного обеспечения и государственные школы.

На всем протяжении истории риск и опасности, с которыми сталкиваются престарелые, молодежь, больные и безработные, смягчались главным образом семьей, а не государственными трансфертными выплатами, частной благотворительностью или частным страхованием. Обычно о престарелых или немощных родителях заботились дети, безработные обращались за временной поддержкой к семье, а родители тратили много времени, денег и сил, чтобы вырастить и дать образование своим детям. Несмотря на бурный рост выплат по программам социального обеспечения за последние десятилетия, почти 20% американок в возрасте 65 лет и старше все еще живут со своими детьми.

Альтруизм и любовь родителей, детей, супругов и других родственников помогали защищать членов семьи от опасностей в детстве, старости и в другие трудные периоды жизни. Когда альтруизм недостаточен (к сожалению, это случается нередко), на первый план выходит то, что социологи называют социальными нормами, которые заставляют детей, родителей, супругов и других родственников помогать нуждающимся членам семьи. Кроме того, члены семьи используют частое общение друг с другом для усиления чувства вины у того из них, кто отказывает в поддержке.

Формальный анализ взаимоотношений перекрывающихся поколений начинается превосходной работой Пола Самуэльсона, появившейся в 1958 г. [*Samuelson, 1958*]. Эта статья породила массу литературы, список которой продолжает пополняться и по сей день. Хотя Самуэльсон упоминал мимоходом о социальных договорах, альтруизме и семейных обязательствах, в его модели, как и в последующей литературе, предполагается, что каждый индивид выступает как человек среднего возраста, не имеющий личностных связей с более пожилыми людьми. Пространный обзор моделей с перекрывающимися поколениями в недавно вышедшем "Новом словаре Палгрейва" [*Geanakopolos, 1987*] совершенно не затрагивает проблему отношений между представителями различных поколений в семье. Я считаю, что пренебрежение к детству, личным отношениям между родителями, детьми, мужьями и женами, другими членами семьи заставляет нередко сосредоточиваться на второстепенных проблемах и отвлекает наше внимание от некоторых важных последствий взаимодействия разных поколений[7].

Примером привлечения внимания к второстепенным проблемам может служить озабоченность тяжелым положением пожилых людей, имеющих незначительные долгосрочные активы для финансирования потребления в старости. В авторитетных работах по проблеме спроса на деньги социальная роль последних часто сводится к их способности сохраняться в течение длительного времени, что позволяет пожилым людям финансировать свое потребление, предлагая новому поколению деньги, накопленные ими в молодости [см., например: *Sargent, 1987, ch. 7; Wallace, 1980*]. Однако когда антропологи исследуют примитивные общества, которые не знают денег и иных долгосрочных активов, они обнаруживают, что пожилые люди финансируют свое потребление, полагаясь главным образом на поддержку детей и других родственников. На самом деле практически во всех обществах, примитивных и развитых, дети — самый важный источник помощи для пожилых людей, а денежные накопления — второстепенный.

Теоретики общего равновесия озабочены прежде всего проблемами множественности состояний равновесия, неэффективности и проблемами, которые возникают в моделях, где перекрещивающиеся поколения сосуществуют вместе в бесконечно далеком будущем [см., например: *Geanakopolos, 1987* или *Kehoe, 1987*]. Хотя эти проблемы и не исчезнут полностью, я считаю, что они окажутся менее важны-

[7] Последующее изложение опирается главным образом на нашу работу "Семья и государство" [см. *наст. изд., разд. 12*].

ми, если включить в модель с перекрывающимися поколениями помощь и неформальные сделки между родителями, детьми и другими членами той же семьи.

Со времен "Государства" Платона философы постоянно задаются вопросом, достаточны ли инвестиции родителей в здоровье, навыки и нравственность детей? Модели с перекрывающимися поколениями обычно не принимают в расчет детство и сосредоточиваются на сбережениях людей среднего возраста и их сделках с пожилыми людьми. Воспитание детей родителями имеет важное значение не только само по себе, оно оказывает огромное влияние на отношения между пожилыми людьми и людьми среднего возраста[8].

Сегодня я ограничусь изложением лишь схемы анализа того, как семьи реагируют на потребности пожилых людей и детей. Начнем с простой ситуации, когда родители-альтруисты оставляют наследство своим детям. Сочетание альтруизма и оставляемого наследства устраняет трудности в финансировании максимизирующих благосостояние инвестиций в здоровье детей, в их подготовку и в другие виды человеческого капитала. Если предельная норма отдачи дополнительного вложения в человеческий капитал превышает предельную норму дохода от других активов, дополнительный человеческий капитал повысит благосостояние как родителей, так и детей. Родители могут уменьшать свои сбережения и таким образом компенсировать негативное воздействие на их потребление бóльших затрат на человеческий капитал их детей, но они могут также сокращать размеры наследства, с тем чтобы компенсировать воздействие меньших сбережений на свое потребление в пожилом возрасте.

Частично средства, которые предполагается передать по наследству, также защищают родителей от множества рисков в старости. Возможность опереться на средства, отложенные для наследства, предоставляет что-то вроде пожизненной ренты, обеспечивающей защиту в случае непредвиденно долгой жизни и иных рисков пожилого возраста. Например, родители, которые живут дольше, чем ожидали, тратят средства, которые собирались оставить в наследство, на собственное потребление в течение дополнительно отпущенного им срока. Если наследство не составляет значительной части активов детей, то оно может обеспечить престарелым родителям прекрасную защиту от различных опасностей. И тем не менее изменение величины наследства не оказывает большого влияния на благосостояние детей. Фактически дети поддерживают своих престарелых родителей, хотя такая поддержка не является полностью добровольной.

[8] Аллан Дрейзен одним из первых признал важность инвестиций в детей для моделей с перекрещивающимися поколениями [*Drazen, 1978*].

Анализ усложняется, если родители не оставляют наследства потому, что они настроены не слишком альтруистически или, может быть, ожидают, что их дети улучшат свое благосостояние сами. В таких семьях существует тенденция к недостаточному инвестированию в детей и к недостаточной защите родителей от опасностей пожилого возраста, так как не формируются наследства для финансирования инвестиций в детей и поддержки родителей в пожилом возрасте.

Социальные нормы, чувство вины и другие подобные механизмы могут значительно смягчить недостаток инвестиций и защиты. Они способны заставить даже эгоистичных родителей инвестировать в детей и эгоистичных детей заботиться о больных или бедных родителях. Экономисты не принимают во внимание такие понятия, как социальные нормы и чувство вины, потому что никто по-настоящему не знает, как они вырабатываются. Более того, социологи (наверное, следует сказать "мы — социологи", так как сейчас я официально являюсь также и социологом) слишком часто используют эти нормы в качестве *deus ex machina* для объяснения поведения, которое сложно объяснить как-то иначе. Несмотря на это, нормы и другие незримые механизмы, несомненно, оказывают огромное влияние на отношения между членами семьи во многих обществах, хотя, по-видимому, и не работают столь же эффективно на обеспечение связи между поколениями, как оставляемое наследство.

Родители в богатых странах имеют больше возможностей тратить на детей и на собственную защиту в пожилом возрасте. Тогда почему за последнее столетие государственные расходы как на молодых, так и на пожилых людей в западных странах с ростом их благо-

состояния также значительно выросли? Одна из причин — ослабление социальных норм в индустриальных странах с анонимностью городской жизни, где престарелые родители нередко живут далеко от своих взрослых детей. Другая причина, которая лучше поддается теоретической разработке, — это более высокая норма отдачи инвестиций в здоровье и подготовку детей в индустриальных странах. Вспомните мои рассуждения о роли человеческого капитала в процессе экономического развития. Родители до тех пор готовы осуществлять прибыльные инвестиции в детей, возможность которых открывается в условиях экономического развития, пока они могут полагаться на дарения и наследства, предназначенные для передачи детям. Но дарения и наследства окажутся ничтожными во многих семьях, которые много инвестируют в своих детей. Такие семьи будут недоинвестировать в детей, особенно при слабом давлении моральных норм. В этом случае рост государственных расходов на образование и других видов государственных инвестиций в детей по мере развития страны выглядит преимущественно как реакция на позитивные последствия экономического роста, повышающего выгодность вложений в человеческий капитал.

Так как семьи, которые не откладывают средств на наследство, подвергаются риску в пожилом возрасте, нетрудно понять, почему государственные расходы на социальное обеспечение и медицинское обслуживание престарелых в индустриальных странах также быстро росли. Однако вы можете удивиться, узнав, что государственные расходы на престарелых осуществлялись не за счет молодого поколения. В США с 1940 г. соотношение между расходами на одного молодого человека до 22 лет и расходами на пожилых людей после 65 лет практически не изменилось. Наш анализ, учитывающий как инвестиции в человеческий капитал, так и поддержку в старости, может объяснить, почему расходы на молодых и престарелых росли параллельно. В противоположность этому распространенная точка зрения о борьбе между поколениями (заключающаяся в том, что расходы на престарелых росли быстрее, потому что увеличились их число и политическая сила) не способна объяснить, почему расходы на детей возрастали так же быстро.

В рамках модели с перекрывающимися поколениями поддается объяснению также проблема неравенства и передачи богатства или бедности из поколения в поколение. Семьи способствуют увековечиванию неравенства, потому что дети наследуют способности и другие "дарования" родителей. Более того, родители являются основным источником активов и человеческого капитала детей. Это огромное влияние семьи привело моего глубокочтимого учителя Ф. Найта к выводу, что "там, где семья — ячейка общества, наследование богатства, культуры, преимуществ в образовании и экономических возможностях ведет к прогрессирующему нарастанию неравенства" [*Knight, 1935, p. 50*].

Способности и другие наследуемые качества идут от родителей к детям по нисходящей в преуспевающих семьях, где родители зарабатывают много, тогда как в непреуспевающих семьях, где родители зарабатывают мало, они идут по восходящей. Однако бедные семьи недоинвестируют в каждого ребенка еще и потому, что они более многочисленны и менее стабильны. Поэтому дети из бедных семей в общем зарабатывают больше родителей, но не достигают среднего уровня своего поколения, тогда как дети из богатых семей зарабатывают меньше своих родителей, но превышают средний уровень своего поколения.

Заработки зависят не только от наследуемых природных качеств, но и от инвестиций в человеческий капитал. Из нашего предшествующего анализа следует, что в богатых семьях отсутствует тенденция к недоинвестированию в человеческий капитал детей, раз эти семьи оставляют наследства и дарения. В бедных же семьях существует тенденция к недоинвестированию в человеческий капитал детей, потому что они, как правило, не оставляют наследств и дарений. Бедные семьи недоинвестируют в каждого ребенка еще и потому, что они больше и чаще распадаются. Поэтому соотношение между заработками отцов и детей в богатых семьях зависит главным образом от соотношения между их природными качествами, в то время как соотношение между заработками отцов и детей в бедных семьях зависит также и от степени недоинвестирования в каждого ребенка. Другими словами, без компенсирующих государственных выплат для поддержки инвестиций в человеческий капитал бедных детей низкие заработки

были бы более устойчивыми, чем высокие, на протяжении многих поколений, т.е. так называемая культура бедности, передаваемая от поколения к поколению, преобладала бы над культурой привилегированных слоев.

Во всех странах, данные по которым были мне доступны, включая США, ряд европейских стран [см.: *Becker, Tomes, 1986, tab. 1*] и несколько стран Азии и Латинской Америки [*Heckman, Hotz, 1986*], заработки устойчиво сдвигаются к средней величине при переходе от поколения отцов к детям. Вероятно, существенно меньше 40% отклонения заработков вверх или вниз от их среднего уровня передается от отцов к сыновьям, и уж совсем незначительные отклонения как в ту, так и в другую сторону сохраняются у трех поколений семьи. Очевидно, способности и наследуемые качества, от которых зависят заработки, лишь в малой степени передаются от родителей к детям. Эта тенденция к возврату от "умеренного достатка к умеренному достатку" за срок в три поколения проявилась задолго до начала индустриализации, равно как и введения политики государственной поддержки образования и других видов человеческого капитала. Арабский историк и философ XIV в. Ибн Хальдун говорил (я обязан этой ссылкой Гите Наша): "Престиж — это случайность, влияющая на людей. Он появляется и затем неизбежно исчезает... Он сходит на нет на протяжении четырех последующих поколений одной семьи..." [*Ibn Khaldûn, 1958, p. 279*]. И далее: "Как правило, ни одна династия не существовала на протяжении более чем трех поколений" [*ibid, p. 343*].

Во всех этих странах низкие заработки, так же, как и высокие, практически не передаются от отцов к сыновьям. Утверждение Ф. Найта, что семейная жизнь вызывает растущее неравенство, не согласуется с имеющимися фактами. К тому же данные как по США, так и по Англии, похоже, подтверждают правильность нашей теории, что тенденция к передаче из поколения в поколение низких заработков является более устойчивой, чем высоких [см.: *Siebert, 1987*]. Конечно, *доходы* богатых семей идут по нисходящей от поколения к поколению медленнее, чем *заработки*, потому что дети из богатых семей получают наследства и дарения от родителей [см.: *Becker, Tomes, 1986, tab. 2*].

13.5
Заключительные замечания

Проблема семьи привлекла мое внимание своей важностью для всех стран независимо от типа экономической системы или уровня развития. Люди проводят большую часть своей жизни в состоянии зависимости — от родителей в детстве и от взрослых детей в старости. Брак — это критический шаг для большинства людей, дети отнимают время, энергию и деньги родителей, причиной развода очень часто бывают экономические затруднения, психологическая депрессия и т.д. Из года в год становится все больше экономических исследований семьи, и они оказывают влияние на подходы представителей других социальных дисциплин к этому фундаментальному институту.

Экономический анализ поведения семьи стимулирует развитие технического аппарата и способов исследования, которые уже повлияли на многие разделы макроэкономики, и еще больше — на экономику труда и сельского хозяйства, а также на теорию организации отрасли и теорию предпочтений. Например, трактовка брака как процесса сортировки мужчин и женщин для создания малых "партнерств" с помощью достаточно эффективного брачного рынка помогает анализировать то, как рабочие и управляющие распределяются по различным фирмам. Рассмотрение развода в качестве обоюдного решения супругов, основанного на информации, полученной за время совместной жизни, способствовало тому, что в исследованиях о прерывании отношений между фирмами и рабочими на рынке труда теоретическое различие между добровольными и вынужденными увольнениями оказалось сглаженным и стала подчеркиваться роль информации об условиях и производительности труда, накапливаемой за время пребывания на рабочем месте.

Однако основная идея моего обращения не в том, чтобы напомнить о важности семьи как таковой, пусть даже благосостояние семьи — это главная задача успешно работающей экономической системы. И не в том, чтобы продемонстрировать технику анализа, помо-

гающую понять, что выбор, осуществляемый семьями, важно учитывать в других разделах экономической науки. Основная идея состоит в том, что поведение семьи активно, а не пассивно, эндогенно, а не экзогенно. Семья оказывает огромное влияние на экономику, а развитие экономики значительно изменяет структуру семьи и характер принимаемых в ней решений. При обсуждении проблемы экономического роста и других макроэкономических вопросов я показал, как взаимодействуют семья и экономика. Растущее осознание взаимодействия экономического развития и решений на уровне семьи будет способствовать тому, чтобы в основном течении экономической мысли ей нашлось достойное место.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ, ПРИВЫЧКИ, ПРИСТРАСТИЯ

- de gustibus non est disputandum
- теория рациональных пристрастий
- привычки, пристрастия и традиции

14

DE GUSTIBUS NON EST DISPUTANDUM*

Первая публикация
Stigler G.J., Becker G.S. De Gustibus Non Est Disputandum // The American Economic Review. 1977. Vol. 67. N 2. P. 76—90

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия American Economic Association

Древнее предостережение не спорить о вкусах понимается обычно как совет прекращать спор, как только он упирается в разницу во вкусах, поскольку, по всей очевидности, рациональных аргументов для переубеждения больше уже нет. Вкусы — это не подлежащие опровержению аксиомы человеческого поведения: человека можно с полным основанием (и с пользой для него) критиковать за неэффективность в удовлетворении его же желаний, но сами желания есть нечто *данное*. Со скверными пристрастиями (скажем, к поджогам) можно бороться с помощью принуждения и наказания, но их, по крайней мере у взрослого человека, невозможно изменить убеждением.

Однако высказывание, вынесенное в заголовок, допускает, как нам кажется, и иное толкование, которому и следовало бы отдать предпочтение, а именно: вкусы не меняются по прихоти и не слишком отличаются у разных людей. Согласно этой точке зрения, никто не спорит о вкусах по той же причине, по какой никто не спорит о Скалистых горах: они существуют, будут существовать и одинаковы для всех.

* О вкусах не спорят (лат). Работа написана в соавторстве с Дж. Стиглером. Авторы благодарят за ценные замечания Майкла Боздарича, Джилберта Геза, Джеймса Хэкмена, Питера Пашиджяна, Сэма Пельцмана, Дональда Уиттмена, а также участников семинара по экономике организации отрасли (Чикагский университет).

Разница между двумя этими взглядами на вкусы принципиальна. При традиционном подходе обсуждение прекращается, как только объяснение экономических явлений упирается в различия во вкусах отдельных людей или целых эпох: с *этого момента* проблема переходит в ведение тех, кто занимается изучением и объяснением вкусов (психологов? антропологов? френологов? социобиологов?). Для подхода, которому отдаем предпочтение мы, такого тупика вообще не существует: экономист никогда не прекращает своих попыток объяснять изменения или расхождения в поведении людей различиями в ценах и доходах.

Выбор между этими взглядами на роль вкусов в экономической теории в конечном счете должен быть сделан исходя из оценки их плодотворности для анализа. При традиционном восприятии вкусов как причудливых и зачастую неустойчивых исследователь прекращает анализ, как только их роль оказывается значительной, и сосредоточивает свои усилия на других проблемах. Если же он придерживается нашего подхода, то ищет, подчас долго и тщетно, сложные способы, какими при помощи цен и доходов можно объяснить различия в поведении отдельных людей или целых эпох. Если такой подход дает лучшие результаты, ему и следует отдать предпочтение. Главная задача данной статьи — обосновать предположение, что вкусы можно с успехом рассматривать как устойчивые во времени и сходные для разных людей.

Амбициозность наших намерений требует заявить о них открыто: мы выдвигаем гипотезу, что широко распространенные и (или) устойчивые формы человеческого поведения можно объяснять, исходя из обобщенного принципа максимизации полезности и основанных на нем расчетов, не прибегая к ограничительной оговорке о "неизменности вкусов". Этот тезис непосредственно недоказуем, поскольку он является утверждением об окружающем мире, а не логическим высказыванием. Более того, можно почти наугад приводить примеры явлений, которые пока не поддаются объяснению исходя из этой гипотезы: почему существует инфляция, почему мало евреев занимаются фермер-

ством[1], почему общества с полигамными семьями так редки в наше время, почему банки переливания крови не несут ответственности за качество своего продукта? Если бы мы смогли удовлетворительно ответить на эти вопросы, читатель сразу же задал бы еще дюжину.

Мы не настолько всезнающи, чтобы утверждать, будто способны применить теорию максимизации полезности для исчерпывающего объяснения всех сколько-нибудь важных явлений, — для этого не хватит способностей всего нашего поколения экономистов. Но мы убеждены, что традиционный подход, используемый экономистами, может служить руководством при решении множества проблем и что другого подхода, хотя бы отдаленно сравнимого с ним по степени общности и эффективности, не существует.

В подтверждение своего тезиса мы можем сослаться на примеры явлений, которые, как нам кажется, успешно объясняются исходя из предпосылки о существовании стабильных во времени и достаточно гладких функций предпочтений. В конце концов это действительно единственный убедительный метод подтверждения данной предпосылки, и для этого вполне допустимо использовать весь имеющийся набор апробированных экономических теорий. Ниже мы представим такого рода доказательство на примере одной специальной, частной теории. Мы берем формы поведения, обычно привлекаемые для демонстрации изменений во вкусах или считающиеся объяснимыми только в терминах таких изменений, и показываем, что они совместимы с нашей предпосылкой о стабильности предпочтений и что этот новый подход плодотворен.

14.1 Новая теория потребительского выбора

Значимость предпосылок о стабильности предпочтений и максимизации полезности при объяснении самых разнообразных видов поведения возросла еще больше благодаря недавно разработанной новой формулировке теории потребления[2]. Эта формулировка превращает семью из пассивного максимизатора полезности при осуществлении покупок на рынке в активного максимизатора, участвующего также в расширенной производственной и инвестиционной деятельности. Согласно традиционной теории домохозяйства максимизируют функцию полезности применительно к товарам и услугам, покупаемым на рынке, тогда как согласно новой формулировке они максимизируют функцию полезности применительно к объектам выбора, именуемым "потребительскими благами", которые они производят, используя приобретаемые на рынке товары, собственное время, свои навыки, профессиональную подготовку и прочий человеческий капитал, а также иные ресурсы. В формальной записи домохозяйства стремятся максимизировать функцию

$$U = U(Z_1, \ldots, Z_m) \tag{14-1}$$

при

$$Z_i = f_i(X_{1i}, \ldots X_{ki}, t_{1i}, \ldots t_{li}, S_1, \ldots S_l, Y_i),\ i = 1 \ldots m, \tag{14-2}$$

где Z_i — потребительские объекты выбора, входящие в функцию полезности, f_i — производственная функция для i-го потребительского блага, X_{ji} — количество j-го рыночного товара или услуги, используемое для производства i-го потребительского блага, t_{ji} — затраты собственного времени j-м членом домохозяйства, S_j — его человеческий капитал, а Y_i — затраты всех прочих факторов.

Z_i не имеют рыночных цен, поскольку не покупаются и не продаются, но они имеют "теневые" цены, определяемые издержками их производства. Если бы f_i были линейно однородными функциями по X_{ji} и t_{ji}, то предельные и средние издержки были бы одинаковы и теневая цена для Z_i составляла бы

$$\pi_i = \sum_{j=1}^{k} \alpha_{ji}\left(\frac{p}{w_1}, \frac{w}{w_1}, S, Y_i\right) p_j + \sum_{j=1}^{l} \beta_{ji}\left(\frac{p}{w_1}, \frac{w}{w_1}, S, Y_i\right) w_j, \tag{14-3}$$

[1] Наш покойный друг Рубен Кессель предложил заманчивое объяснение: так как евреи столь часто преследовались и были вынуждены спасаться бегством в другие страны, они инвестировали не в недвижимое богатство — землю, а в мобильный человеческий капитал — деловые навыки, образование и т.д., который автоматически перемещался вместе с ними. Конечно, можно задать и более основательный вопрос: но почему же они иудеи, а не христиане или мусульмане?

[2] Изложение этой новой версии теории потребления дано в работе [*Michael, Becker, 1973*]. Здесь подчеркивается ее способность объяснять многие особенности поведения, которые оказываются совместимыми с предпосылкой о стабильности вкусов.

где p_j — цена X_j, w_j — стоимость времени t_j, а α_{ji} и β_{ji} — коэффициенты "затраты-выпуск", которые зависят от (относительного) набора p и w, S и Y_i. Многочисленные и разнообразные детерминанты этих теневых цен как бы конкретизируют наше утверждение, приведенное выше, о сложных формах, какие могут принимать "ценовые" объяснения различий в поведении между отдельными людьми и целыми эпохами.

Реальный доход домохозяйства равен не просто его денежному доходу, дефлированному по индексу цен рыночных товаров, а его полному доходу (который включает и ценность "времени" для домохозяйства)[3], дефлированному по индексу цен π_i производимых им потребительских благ. Так как полный доход и цены потребительских благ зависят от множества факторов, доходы также принимают сложные формы. Задача статьи — рассмотреть некоторые из форм, в которых выступают цены и полный доход.

14.2
Стабильность вкусов и "пристрастия"

Часто говорят, что вкусы меняются в результате потребления товаров, к которым может вырабатываться "пристрастие" ("addictive" goods). Например, курение сигарет, употребление алкогольных напитков, инъекции героина или тесные контакты с некоторыми людьми в течение значительного времени часто усиливают влечение (создают непреодолимую потребность) к этим товарам (или людям), и оттого их потребление со временем увеличивается. На языке теории полезности, их предельная полезность со временем возрастает, потому что вкусы сдвигаются в их направлении. Этот аргумент был выдвинут Альфредом Маршаллом при обсуждении склонности к "хорошей" музыке: "В этом законе [убывания предельной полезности], однако, содержится

[3] Полный доход — это максимальный денежный доход, который домохозяйство может получить при соответствующем распределении своего времени и прочих ресурсов.

скрытое условие, требующее выяснения. Оно заключается в том, что мы не учитываем, какое влияние оказывает время на изменения в характере и вкусах самого человека. Поэтому закон не исключает того, что чем более человек слушает хорошую музыку, тем более должно возрастать у него желание ее слушать" [*Маршалл, 1993, с. 156—157*].

По нашему мнению, явление, которое пытается истолковать Маршалл, т.е. что слушание хорошей музыки увеличивает последующий спрос на нее (у некоторых людей!), можно объяснить точнее и глубже исходя из предпосылки о стабильности вкусов, тогда как постулирование изменений во вкусах было бы ничего не объясняющим "объяснением". Суть нашего объяснения сводится к накоплению потребителем того, что может быть названо "потребительским капиталом", причем мы отличаем "благотворные" (beneficial) пристрастия, вроде склонности к хорошей музыке у Маршалла, от "пагубных" (harmful), скажем к героину.

Рассмотрим вначале благотворное пристрастие и не меняющуюся функцию полезности, которая зависит от двух производимых потребительских благ:

$$U = U(M, Z), \tag{14-4}$$

где M измеряет количество произведенного и потребленного "наслаждения" музыкой, а Z — производство и потребление остальных потребительских благ. Производство блага "музыкальное наслаждение" выражается функцией, которая зависит от времени, посвящаемого музыке (t_m), и подготовленности слушателя, а также иного его человеческого капитала, способствующего пониманию им музыки (S_m) (остальные ресурсы не учитываются):

$$M = M_m(t_m, S_m). \tag{14-5}$$

Мы исходим из того, что

$$\frac{\partial M_m}{\partial t_m} > 0, \quad \frac{\partial M_m}{\partial S_m} > 0,$$

а также, что

$$\frac{\partial^2 M_m}{\partial t_m \partial S_m} > 0.$$

Прирост объема такого музыкального капитала увеличивает производительность времени, расходуемого на прослушивание музыки или связанного с ней иным образом.

Чтобы проанализировать влияние слушания человеком "все лучшей и лучшей музыки" на ее потребление, примем объемы производства и потребления "музыкального наслаждения" за данные. Количество производимого наслаждения M_j в любой момент j будет зависеть от времени, посвящаемого музыке, и музыкального человеческого капитала в момент j: t_{mj} и S_{mj} соответственно. Последний в свою очередь производится либо в результате подготовки "на рабочем месте", либо непосредственно в ходе практики, когда в человеке откладываются результаты предыдущих общений с музыкой:

$$S_{mj} = h\,(M_{j-1}, M_{j-2}, \ldots, E_j). \tag{14-6}$$

По определению, пристрастие благотворно, если

$$\frac{\partial M_{mj}}{\partial M_{j-v}} > 0$$

для любого v из уравнения (14-6).

Величина E_j измеряет влияние образования и прочего человеческого капитала на способность к получению музыкального наслаждения, где

$$\frac{\partial S_{m_j}}{\partial E_j} > 0$$

и скорее всего

$$\frac{\partial^2 S_{m_j}}{\partial M_{j-v}\partial E_j} > 0.$$

Для упрощения мы предполагаем функцию полезности, которая представляет собой дисконтированную сумму функций, таких, как в уравнении (14-4), где количества потребительских благ M и Z даны, а норма дисконтирования определяется предпочтением времени[4]. Оптимальная структура потребления определяется равенством между отношением предельных полезностей этих потребительских благ и отношением их теневых цен:

$$\frac{MU_{m_j}}{MU_{z_j}} = \frac{\partial U}{\partial M_j}\Big/\frac{\partial U}{\partial Z_j} = \frac{\pi_{m_j}}{\pi_{z_j}}. \tag{14-7}$$

Теневая цена равна предельным издержкам производства дополнительной единицы потребительского блага. Определение предельных издержек музыкального наслаждения M осложняется положительным воздействием его получения в любой момент j на объем будущего музыкального человеческого капитала. Это воздействие на будущий объем капитала представляет собой инвестиционный доход, источник которого — полученное в момент j наслаждение, поскольку оно обеспечивает сокращение издержек получения музыкального наслаждения, начиная с этого момента. Можно показать, что предельные издержки в момент j равны[5]

[4] Последовательное применение предпосылки стабильности предпочтений подразумевает нулевую норму дисконтирования, т.е. отсутствие предпочтения времени (см. короткое обсуждение этого вопроса в подразд. 14.6).

[5] Функция полезности

$$V = \sum_{j=1}^{n} a^j U(M_j, Z_j)$$

максимизируется при ограничениях

$$M_j = M\left(t_{m_j}, S_{m_j}\right);\ Z_j = \left(x_j, t_{z_j}\right);$$

$$S_{m_j} = h\left(M_{j-1}, M_{j-2}, \ldots, E_j\right);$$

$$\sum \frac{px_j}{(1+r)^j} = \sum \frac{wt_{w_j} + b_j}{(1+r)^j} \text{ и } t_{w_j} + t_{m_j} + t_{z_j} = t,$$

где t_{w_j} — количество рабочих часов в j-й период, а b_j — доход от собственности в этот период. При подстановке получаем ограничение для полного богатства:

$$\sum \frac{px_j + w\left(t_{m_j} + t_{z_j}\right)}{(1+r)^j} = \sum \frac{wt + b_j}{(1+r)^j} = W.$$

Максимизация V по M_j и Z_j при данных производственных функциях и данном ограничении для полного богатства определяет условия первого порядка:

$$a^j \frac{\partial U}{\partial Z_j} = \frac{\lambda}{(1+r)^j}\left(\frac{pdx_j}{dZ_j} + \frac{wdt_{z_j}}{dZ_j}\right) = \frac{\lambda}{(1+r)^j}\pi_{z_j};$$

$$a^j \frac{\partial U}{\partial M_j} = \frac{\lambda}{(1+r)^j}\left(\frac{w\partial t_{m_j}}{\partial M_j} + \sum_{i=1}^{n-j}\frac{wdt_{m_{j+i}}}{dM_j}\frac{1}{(1+r)^i}\right) = \frac{\lambda}{(1+r)^j}\pi_{m_j}.$$

$$\pi_{m_j} = \frac{w\partial t_{m_j}}{\partial M_j} - w\sum_{i=1}^{n-j}\frac{\partial M_{j+i}}{\partial S_{m_{j+i}}}\Bigg/\frac{\partial M_{j+i}}{\partial t_{m_{j+i}}}\frac{dS_{m_{j+i}}}{dM_j}\frac{1}{(i+r)^i} =$$

$$= \frac{w\partial t_{m_j}}{\partial M_j} - A_j = \frac{w}{MPt_{m_j}} - A_j, \qquad (14\text{-}8)$$

где w — ставка заработной платы (остающаяся, по предположению, постоянной во всех возрастах); r — ставка процента; n — продолжительность жизни и A_j — эффект пристрастия, показывающий величину экономии будущих затрат времени, получаемой благодаря приросту последующего музыкального капитала под воздействием производства M в момент j.

При отсутствии пристрастия $A_j = 0$ и уравнение (14-8) приводится к хорошо знакомой формуле предельных издержек. Более того, A_j положительно до тех пор, пока музыка вызывает благотворное пристрастие, и имеет тенденцию к уменьшению по мере увеличения j, достигая нуля при $j = n$. Значение w/MP_{t_m} уменьшается с возрастом для любой данной величины затрат времени, тогда как музыкальный капитал с годами возрастает. В юности A_j может не столь сильно меняться с годами, поскольку в этом возрасте темп убывания остающегося срока жизни невелик. Следовательно, в юности π_m будет снижаться по мере взросления, поскольку воздействие затрат времени на величину предельного продукта будет доминировать над их воздействием на величину A. Хотя в других возрастах π_m не обязательно сокращается, пока что мы предполагаем, что оно непрерывно уменьшается с возрастом.

Если π_z не зависит от возраста, а относительная цена музыкального наслаждения с годами снижается, то в соответствии с уравнением (14-7) относительное потребление музыки будет увеличиваться с

Поскольку, однако

$$\frac{dM_{j+1}}{dM_j} = 0 = \frac{\partial M_{j+i}}{\partial S_{m_{j+i}}}\frac{dS_{m_{j+i}}}{dM_j} + \frac{\partial M_{j+i}}{\partial t_{m_{j+i}}}\frac{dt_{m_{j+i}}}{dM_j},$$

то

$$\frac{dt_{m_{j+i}}}{dM_j} = -\frac{\partial M_{j+i}}{\partial S_{m_{j+i}}}\Bigg/\frac{\partial M_{j+i}}{\partial t_{m_{j+i}}}\frac{dSm_{j+i}}{dM_j}.$$

При подстановке из определения π_{m_j} автоматически следует уравнение (14-8).

возрастом. Согласно такой трактовке (относительное) потребление музыки будет расти с каждым следующим прослушиванием не из-за сдвига во вкусах в ее пользу, а потому, что ее теневая цена станет снижаться по мере того, как благодаря постоянному слушанию будут накапливаться умение и опыт ее понимания.

Иными словами, предельная полезность времени, посвящаемого музыке, увеличивается с ростом запаса музыкального капитала[6]. Поэтому можно сказать, что потребление музыки увеличивается с каждым последующим прослушиванием потому, что предельная полезность времени, затрачиваемого на нее, растет по мере слушания, даже при неизменных вкусах.

Воздействие слушания на накопление музыкального капитала может зависеть от уровня образования и других форм человеческого капитала, как показано в уравнении (14-6). Этим можно объяснить, почему образованные люди потребляют больше "хорошей" музыки (т.е. музыки, которую любят образованные люди!), чем остальные.

Пристрастие снижает цену получения музыкального наслаждения в юности, не оказывая сравнимого по значимости эффекта на производительность времени, посвящаемого музыке в эти годы. Поэтому пристрастие ведет к увеличению времени, посвящаемого музыке в юности: какую-то его часть следует рассматривать как инвестирование, увеличивающее будущий музыкальный капитал. Хотя цена музыки с возрастом уменьшается, а потребление музыки возрастает, время, уделяемое музыке, не обязательно при этом становится больше, потому что накопление музыкального капитала дает возможность увеличивать потребление музыки даже при сокращении с возрастом затрачиваемого на нее времени. Чем эластичнее кривая спроса на музыкальное наслаждение, тем больше вероятность увеличения уделяемого музыке времени. Мы можем представить этот результат в форме, которая удивит многих читателей, а именно: чем выше (а не

---

[6] Предельная полезность времени, посвящаемого музыке, в момент j включает полезность от увеличения будущего запаса музыкального капитала, которое обеспечивается увеличением времени, посвящаемого музыке. Доказательство, подобное тому, которое приведено для цены музыкального наслаждения, показывает, что предельная полезность времени будет иметь тенденцию с возрастом увеличиваться, по крайней мере в молодые годы.

ниже) эластичность кривой спроса на музыкальное наслаждение, тем больше вероятность, что время и другие ресурсы, расходуемые на получение наслаждения от музыки, станут усиливать пристрастие к ней, т.е. та их часть, которая затрачивается на музыку, будет возрастать с каждым следующим прослушиванием.

Запас музыкального капитала в старших возрастах может уменьшаться, а цена музыкального наслаждения расти, поскольку стимулы к вложениям в будущий капитал станут ослабевать по мере сокращения остающихся лет жизни, тогда как вложения, необходимые просто для поддержания капитала в прежнем объеме, будут возрастать по мере его накопления. Если кривая спроса на музыку эластична, то с повышением цены время, уделяемое музыке, будет сокращаться. Следовательно, наш анализ показывает, что наблюдаемое пристрастие к музыке может быть сильнее в молодости, чем в старших возрастах.

Эти выводы, полученные для музыки, также приложимы и к другим потребительским благам, пристрастие к которым носит благотворный характер. Их цена падает в молодости, а потребление растет, потому что с возрастом и по мере приобщения к ним происходит накопление потребительского капитала. Затраты времени и рыночных товаров, используемых для производства потребительских благ, к которым вырабатывается пристрастие, не обязательно увеличиваются по мере приобщения к таким благам, даже если объем их потребления растет. Чем эластичнее кривая спроса на данное потребительское благо, тем выше вероятность, что затраты на это благо будут нарастать с каждым следующим актом его потребления. Но даже при нарастании этих затрат в молодости они в конце концов могут начать сокращаться, когда запас потребительского капитала станет убывать в пожилом возрасте.

Используя ту же аргументацию, что была развита применительно к случаю благотворного пристрастия, можно показать, как все выводы меняются на противоположные в случае пагубного пристрастия[7], отличительный признак которого — отрицательный знак производных в уравнении (14-6):

[7] В некоторых отношениях наш анализ благотворных и пагубных пристрастий является частным случаем анализа благотворного и вредного совместного производства (joint production), предпринятого Майклом Гроссманом [*Grossman, 1971*].

$$\frac{\partial S_j}{\partial H_{j-\nu}} < 0 \quad \text{для всех } \nu \text{ из уравнения (14-6)}, \qquad (14\text{-}9)$$

где H — потребительские блага, вызывающие пагубное пристрастие. Увеличение их потребления в любом возрасте сокращает запас потребительского капитала, остающегося на будущее, и это повышает их теневую цену для всех последующих периодов жизни[8]. Теневая цена таких благ (во всяком случае в молодости) будет расти с возрастом и по мере их употребления (exposure), так что с возрастом и по мере их употребления объем их потребления должен снижаться. Затраты рыночных товаров и времени, однако, не обязательно должны уменьшаться по мере их употребления, потому что потребительский капитал при этом станет сокращаться; действительно, затраты ресурсов, по-видимому, будут расти по мере употребления такого блага, если кривая спроса на него неэластична.

Для подтверждения этих выводов рассмотрим потребительское благо "эйфория", производимое с помощью героина (или алкоголя, или амфетаминов). Рост потребления эйфории в текущий период увеличивает издержки ее производства в будущем из-за сокращения запаса "эйфорического капитала", остающегося на будущее. Из-за этого потребляемый объем эйфории должен сокращаться с каждым следующим погружением в нее. Но если кривая спроса на эйфорию была бы достаточно неэластична, прием героина увеличивался бы с каждым следующим погружением в нее, в то время как уровень самой эйфории снижался бы.

Заметим, что дозы героина, принимаемые в юности, сокращались бы из-за его отрицательного воздействия на объем "эйфорического капитала", остающегося на будущее. Действительно, одного лишь предвидения пагубных последствий привыкания к героину было бы достаточно, чтобы полностью предотвратить его употребление. Заметим далее, что если героин употребляется даже тогда, когда буду-

[8] Вместо уравнения (14-8) получаем

$$\pi_{h_j} = \frac{w}{MP_{t_j}} + A_j,$$

где $A_j \geq 0$.

щие отрицательные последствия совершенно точно известны заранее, то, значит, потребитель получает большую полезность, чем если бы ему не давали возможности его принимать. Конечно, полезность для него была бы еще больше, если бы новые технологии (метадон?) могли уменьшить вредные последствия эйфории, выражающиеся в выработке пристрастия[9], т.е. если бы новые технологии сократили отрицательные значения производных в уравнении (14-9) или, возможно, даже изменили знак.

Интереснее всего, что дозы героина по мере его приема будут расти, а объем эйфории — уменьшаться, если кривая спроса на эйфорию (значит, и на героин) окажется достаточно неэластичной. Другими словами, пристрастие к героину (рост доз по мере приема) является *результатом* неэластичного спроса на героин, а *не* его *причиной*, как это обычно утверждают. Точно так же прослушивание музыки или игра в теннис приведет к выработке пристрастия, если кривая спроса на музыку или теннис будет достаточно эластичной: пристрастие опять-таки оказывается результатом, но не причиной того или иного уровня эластичности спроса. Иначе говоря, если подозревается наличие пристрастия (хотя бы из-за увеличения с возрастом затрат времени и рыночных товаров), но не ясно, благотворно оно или пагубно, то об этом можно было бы судить по эластичности спроса: высокая эластичность предполагает благотворное пристрастие, низкая — пагубное[10].

Чтобы понять, почему дозы героина нарастают по мере его приема или почему они нечувствительны к изменению цены, вовсе не обязательно предполагать, что опыт погружения в эйфорию меняет

[9] Во избежание неправильного понимания мы должны прояснить, что "пагубный" означает только то, что производные в уравнении (14-9) отрицательны, а не то, что это пристрастие наносит вред окружающим, и не то (как мы только что показали), что человек, питающий его, поступает нерационально, потребляя такие блага.

[10] Эластичность спроса можно оценить, исходя из изменений цен затрачиваемых ресурсов. Например, если производственная функция какого-либо потребительского блага является линейно однородной и если все будущие, так же как и текущие, цены ресурсов возрастают в одинаковой пропорции, которая нам известна, то эластичность спроса на потребительское благо можно оценить по сокращению используемых ресурсов. Следовательно, различие между благотворным и вредным пристрастием операционально: полученные независимо друг от друга оценки эластичности могут помочь определить (как показано в статье), является ли то или иное пристрастие благотворным или же пагубным.

вкусы. Даже при неизменных вкусах количество принимаемого героина будет расти по мере его употребления, и пристрастие к нему вырабатывается именно *вследствие* этой нечувствительности к ценовым изменениям.

Экзогенное повышение цен на аддиктивные товары или время, например в результате установления акцизов (скажем, на сигареты и алкоголь) или введения ограничений на продажу (вроде заключения в тюрьму торговцев героином), будет оказывать относительно слабое воздействие на их использование, когда речь идет о выработке пагубного пристрастия к ним, и относительно сильное, когда речь идет о выработке благотворного пристрастия. Другими словами, акцизы и тюремное заключение будут преимущественно вести к увеличению затрат потребителей на подобные товары в случае пагубных пристрастий и к сокращению объема их потребления в случае благотворных пристрастий.

Распространение понятия "капитал" на вложения в формирование способностей к более эффективному потреблению имеет множество других потенциальных приложений. Например, понятие "потребительский капитал" может найти успешное применение в теории разделения труда между членами семьи.

14.3 Стабильность вкусов, обычаи и традиции

"Традиционная" оговорка об ограниченных возможностях экономической теории в изучении поведения человека связана с предполагаемым всемогуществом обычаев и традиций. Ее блестящая формулировка на примере поведения правителей принадлежит Джону Стюарту Миллю: "Неверно, что деятельность даже посредственных правителей целиком или почти целиком определяется их личными интересами или хотя бы их собственным пониманием своих личных интересов...

Я настаиваю только на том, что справедливо для всех правителей, а именно, что характер и направление их деятельности во многом определяются (независимо от личных расчетов) привычными мнениями и чувствами, общепринятым образом мыслей и действий, преобладающим в обществе, членами которого они являются, равно как и чувствами, привычками и образом мыслей, характерными именно для того класса данного общества, к которому они принадлежат... На них также оказывают большое влияние заповеди и традиции, которые перешли к ним от других правителей, их предшественников; подобные заповеди и традиции, как известно, продолжают господствовать в течение длительного времени, даже если они противоречат личным интересам правителей этой эпохи" [*Mill, 1972, p. 484*].

Из высказывания Милля не ясно, в чем конкретно заключается политическое поведение, противоречащее теории "личного интереса"; не проясняют это и сходные высказывания других авторов относительно фирм и домашних хозяйств. Очевидно, стабильное поведение, скажем, домохозяйств в условиях стабильных цен и доходов — или, еще шире, в условиях стабильной окружающей среды — не составляет никакого противоречия, потому что стабильность соответствует в этом случае как личному интересу, так и обычаям и традициям. Вместе с тем стабильное поведение при изменяющихся ценах и доходах может противоречить защищаемому нами подходу, который предполагает максимизацию полезности при стабильности вкусов.

Тем не менее мы считаем, что наш подход лучше объясняет то, в каких случаях поведение будет оставаться прежним, чем подходы, основанные на действии обычаев и традиций, а кроме того, может объяснить и то, как и когда поведение будет меняться. Упомянутые Миллем "привычки и образ мыслей" или наследуемые "заповеди и традиции" в нашем анализе рассматриваются как результат инвестирования времени и других ресурсов в накопление знаний об окружающей среде и навыков приспособления к ней.

Принятие решений обходится дорого не просто потому, что некоторым людям эта деятельность неприятна. Для принятия решений необходимы информация и ее анализ. Издержки поиска информации и применения ее к новой ситуации таковы, что привычка часто оказывается более эффективным методом приспособления к умеренным

или временным изменениям в окружающей среде, чем исчерпывающее, однозначно максимизирующее полезность решение. Это как раз и есть способ уйти от того, что Дж. Кларк назвал "иррациональной страстью к бесстрастной рациональности".

Простой пример экономии на информации при привычных покупках из одного и того же источника пояснит эту логику. Пусть потребитель в каждую единицу времени покупает одну единицу товара X. В момент времени t он платит цену p_t. Выбор, перед которым он стоит, следующий.

1. Искать в период совершения покупки наиболее низкую цену $\hat{p}_t$ с учетом издержек поиска. Тогда $\hat{p}_t$ есть функция от продолжительности поиска s (предположительно одинаковой для каждого акта покупки):

$$\hat{p}_t = f(s), \quad f'(s) < 0, \tag{14-10}$$

где общие издержки s равны $C(s)$.

2. Заниматься поиском реже (но более интенсивно), а в промежутках полагаться при выборе поставщика на результаты предыдущего поиска. Тогда цена p_t будет тем выше (относительно средней рыночной цены), чем больше времени прошло после предыдущего момента поиска t_0: $p_t = g\,(t - t_0)$, $g' > 0$. При таком методе совершения покупок (если не учитывать процент) величина общих издержек за период T определяется:

1) количеством поисков K (с одинаковой для всех интенсивностью) при уровне издержек $KC(s)$;

2) средним временем между поиском T/K, за которое совершается r покупок ($r = T/K$) стоимостью $r\bar{p}$, где $\bar{p}$ — средняя цена. Предположим, что результаты поиска "обесцениваются" (цены повышаются) с коэффициентом δ. Покупатель минимизирует свои совокупные издержки по приобретению товаров и ведению поиска в течение всего периода времени. Минимизирующее условие таково[11]:

[11] Цена i-й покупки в течение одного из K периодов поиска $p_i = \hat{p}(1+\delta)^{i-1}$.

Отсюда

$$\bar{p} = \frac{1}{r}\sum_{i=1}^{r} \hat{p}(1+\delta)^{i-1} = \hat{p}\,\frac{(1+\delta)^r - 1}{r\delta}.$$

$$r = \sqrt{\frac{2C}{\delta \hat{p}}}. \qquad (14\text{-}11)$$

В этой простой модели при r покупках в период между последовательными поисками r тем больше, чем выше издержки поиска в расчете на 1 долл., расходуемый на товар ($C/\hat{p}$), и чем меньше темпы роста цен δ. Если бы при каждом отдельном акте покупки осуществлялся исчерпывающий поиск, совокупные издержки были бы не меньше, чем издержки при оптимальной частоте поиска, а, быть может, намного больше.

Когда в окружающей среде происходят временные изменения, например, в ценах или доходах, нет смысла отказываться от капитала, воплощенного в имеющихся знаниях и умениях, или начинать накапливать капитал другого типа. В результате при временных изменениях поведение будет относительно стабильным.

Сходная ситуация возникает, когда неожиданные изменения в окружающей среде не вызывают немедленной ответной реакции, поскольку для накопления соответствующих знаний и умений необходимо время. Поэтому стабильность предпочтений в сочетании с инвестициями в "специфические" знания и умения может объяснять слабую или "неэластичную" реакцию, столь характерную для кратковременных кривых спроса и предложения.

Необратимое (permanent) изменение в окружающей среде, например в результате экономического развития, обычно вызывает более значительные изменения в поведении молодежи, чем старшего поколения. Принято объяснять это тем, что молодые люди с большей готов-

Общие издержки, подлежащие минимизации,

$$TC = Kr\bar{p} + KC(s) = K\hat{p}\frac{(1+\delta)^r - 1}{\delta} + KC.$$

Используя приближение второго порядка для $(1+\delta)^r$, получаем

$$TC = T\left\{\hat{p}\left[1 + \frac{(r-1)\delta}{2}\right] + \frac{C}{r}\right\}.$$

Минимизация по r дает

$$\frac{\delta TC}{\delta r} = 0 = T\left(\frac{\hat{p}\delta}{2} - \frac{C}{r^2}\right), \text{ или } r = \sqrt{\frac{2C}{\delta \hat{p}}}.$$

ностью отступают от прежних обычаев и традиций, соблазненные блеском новой (западной?) жизни. Согласно нашему подходу реакция молодых и пожилых людей будет различной, даже если у них одинаковые предпочтения и мотивации. Для кардинального изменения своего поведения пожилые люди должны либо "списать" свой человеческий капитал, который соответствовал прежней окружающей среде, либо инвестировать в капитал, отвечающий новым условиям. Но стимулы к этому у них обычно довольно слабы, потому что для получения доходов от новых инвестиций у них осталось относительно немного лет, а основная часть человеческого капитала дезинвестируется медленно.

Молодые же люди не столь обременены накопленным капиталом, отвечающим прежним условиям. Следовательно, их бóльшая податливость к изменениям окружающей среды вовсе не обязательно связана с иными предпочтениями, мотивациями или большей природной гибкостью: у них просто сильнее стимулы инвестировать в знания и умения, соответствующие новой окружающей среде.

Заметим, что здесь используется тот же принцип, что и в предыдущем разделе при объяснении поведения, диктуемого пристрастием, — максимизация полезности, достигаемая за счет накопления специфических знаний и умений в условиях стабильных предпочтений. Для объяснения поведения, диктуемого пристрастием, и привычного, или традиционного, поведения нет необходимости в разных теориях. Одна и та же теория, основанная на предпосылке стабильности предпочтений, может объяснить оба типа поведения, причем в нее укладываются как само привычное поведение, так и отступления от него.

14.4 Стабильность вкусов и реклама

Наиболее важная категория случаев, когда "изменение вкусов" привлекается для объяснения экономических явлений, связана, пожалуй, с воздействием рекламы. Рекламодатель убеждает потребителя пред-

почесть его продукт, причем зачастую проводятся различия между убеждающей и информирующей рекламой[12]. Джон Кеннет Гэлбрейт — наиболее известный из экономистов, утверждающих, что реклама формирует вкусы потребителя, писал: "Их существование [институтов современной рекламы и торговли] невозможно примирить с представлением о независимо складывающихся желаниях, так как их основная функция — создавать желания, порождать потребности, которых раньше не было. Это совершается самим производителем товаров или от его имени. В стратегии современного предприятия затраты на создание продукта не более важны, чем затраты на создание потребности в нем" [*Galbraith, 1958, p. 155—156*]. Мы попытаемся доказать прямо противоположное, а именно, что в приписывании рекламе функции изменения вкусов нет ни необходимости, ни пользы.

Потребитель может косвенно получать полезность от рыночного товара, однако эта полезность зависит не только от его количества, но и от знания потребителем его действительных или предполагаемых свойств. Если он знает, что ягоды ядовиты, они не являются пищей; если он не знает, что они содержат витамин С, они не потребляются для предотвращения цинги. Объем информации — понятие сложное: степень ее точности, разносторонности, устаревания — все эти качества делают прямое измерение объема информации чрезвычайно затруднительным.

Каким образом можно включить столь неуловимую переменную в теорию спроса при сохранении предпосылки о стабильности вкусов? Как и в предыдущем разделе, мы исходим из того, что конечной целью выбора являются потребительские блага, производимые каждым домохозяйством с помощью рыночных товаров, собственного времени, *знаний* и, быть может, прочих ресурсов. Предположим теперь к тому же, что знания, реальные или предполагаемые, могут создаваться как рекламой производителей, так и в ходе самостоятельных поисков домохозяйств.

[12] Различие между убеждающей и информирующей рекламой, если оно действительно существует, несомненно, состоит в цели или в воздействии, но не в содержаиии. Простой, точно сформулированный факт ("Я предлагаю вам этот настоящий один доллар за 10 центов") может быть очеиь убедительным; самое причудливое утверждение ("Если бы Наполеон мог купить наши пулеметы, ои бы победил Веллингтона") содержит иекоторую информацию (в 1814 г. пулеметов не было).

Наш подход может быть пояснен с помощью подробного анализа простого случая, когда продукция x определенной фирмы и ее реклама A представляют собой затраты на производимые и потребляемые домохозяйствами потребительские блага. Для любого данного домохозяйства

$$Z = f(x, A, E, y), \tag{14-12}$$

где $\partial Z/\partial x > 0$, $\partial Z/\partial A > 0$, E — человеческий капитал домохозяйства, от которого зависит величина этих предельных продуктов, y — прочие переменные, включая рекламу других фирм. Или еще проще:

$$Z = g(A, E, y)\, x, \tag{14-13}$$

где $\partial g/\partial A = g' > 0$ и $\partial^2 g/\partial A^2 < 0$. При предположении, что A, E и y — величины постоянные, количество потребительских благ, произведенных и потребленных любым домохозяйством, пропорционально количеству продукции фирмы, используемой этим домохозяйством[13]. Если бы реклама, доходящая до любого домохозяйства, не зависела от его поведения, теневая цена Z при данных предельных издержках производства x была бы просто равна расходам на x, необходимым для изменения Z на одну единицу. Из уравнения (14-13) следует, что она равна

$$\pi_z = \frac{p_x}{g}, \tag{14-14}$$

где p_x — цена x.

Расширение рекламы может снизить цену потребительских благ для домохозяйства (за счет увеличения g) и тем самым повысить его спрос на них, а значит, изменить его спрос на продукцию фирмы, раз его заставили поверить — оправданно или нет, — что оно произведет больше потребительского блага при тех же затратах рекламируемого товара. Следовательно, при такой формулировке реклама воздействует на потребление не путем изменения вкусов, а путем изменения цен. Другими словами, перемещение вдоль неизменной кривой спроса на потребительские блага порождает явно неустойчивые кривые спроса на рыночные товары и другие ресурсы.

[13] Иначе говоря, функция Z является линейно однородной только по x.

Речь идет не просто об изменении терминологии: из нашей формулировки вытекают совершенно иные последствия, не совпадающие с общепринятыми. Чтобы разобраться в них, рассмотрим фирму, пытающуюся определить оптимальный уровень рекламы и оптимальный объем выпуска. Предположим вначале, что потребительское благо, косвенно производимое этой фирмой (уравнение (14-12)), является для покупателей совершенным субститутом потребительских благ, косвенно производимых многими другими фирмами. Таким образом, фирма действует на рынке совершенной конкуренции для данного потребительского блага и может (косвенно) продавать неограниченное его количество по фиксированной цене. Заметим, что на рынке потребительских благ фирма может сталкиваться со множеством идеальных заменителей, даже если совсем мало фирм производят физически такую же продукцию, как она. Например, фирма может быть единственным дизайнером ювелирных изделий, повышающих социальный престиж покупателей, и тем не менее жестко конкурировать со многими другими производителями престижных товаров: больших автомобилей, дорогих мехов, модной одежды, изысканных вечеров, уважаемых профессий и т. д.

Если бы уровень рекламы был фиксирован, между ценой потребительского блага и ценой продукции фирмы существовало бы взаимно однозначное соответствие (уравнение (14-14)). Если бы π_z задавалось на конкурентном рынке, p_x была бы также величиной данной, и оптимальный объем выпуска фирмы можно было бы определить обычным путем, приравняв предельные издержки к данной цене продукции фирмы. Однако если уровень рекламы тоже величина переменная, однозначного соответствия между π_z и p_x не будет, и даже при фиксированной цене потребительского блага в условиях рынка совершенной конкуренции фирма сможет продавать свою продукцию по разным ценам, меняя интенсивность рекламы. Поскольку усиление рекламы способствует увеличению выпуска потребительского блага, который потребители способны получить от данного объема продукции фирмы, цена этой продукции по отношению к фиксированной цене потребительского блага становится выше.

Оптимальный уровень рекламы, цену продукции и объем выпуска фирмы можно рассчитать при условии максимизации ею своего дохода:

$$I = p_x X - TC(X) - Ap_a, \tag{14-15}$$

где X — общий выпуск фирмы, TC — издержки производства за вычетом затрат на рекламу, а p_a — (постоянные) удельные издержки на рекламу. Путем подстановки из уравнения (14-14) можно записать

$$I = \pi_z^0 g(A)X - TC(X) - Ap_a, \tag{14-15'}$$

где π_z^0 — данная рыночная цена потребительского блага (при этом функция эффективности рекламы g предполагается одинаковой для всех потребителей[14], так что переменные E и y в нее не входят). Условия максимизации первого порядка по X и A следующие:

$$p_x = \pi_z^0 g = MC(X), \tag{14-16}$$

$$\frac{\partial p_x}{\partial A} X = \pi_z^0 X g' = p_a. \tag{14-17}$$

Уравнение (14-16) — обычное равенство цены и предельных издержек для конкурентной фирмы — верно и при наличии рекламы, интенсивность которой зависит от решения фирмы. Не удивительно, что уравнение (14-17) показывает, что предельная выручка и предельные издержки рекламной деятельности равны, причем предельная выручка определяется уровнем выпуска и приростом цены продукции фирмы, вызванным усилением рекламы. Хотя цена на производимое домохозяйством потребительское благо остается фиксированной, усиление рекламы повышает цену на продукцию фирмы на величину, пропорциональную возросшему вкладу (измеряемому по g') ее продукции — по меньшей мере в глазах потребителей — в производство потребительского блага.

При стандартном подходе фирмы на рынках с совершенной конкуренцией ничего не выигрывают от рекламы и поэтому не имеют стимулов ею заниматься, поскольку предполагается, что они не могут дифференцировать свою продукцию для потребителей, распола-

[14] Следовательно,

$$p_x X = \pi_z^0 g \sum_{i=1}^{n} x_i,$$

где n — число домохозяйств.

гающих совершенной информацией. В нашем же анализе потребители обладают несовершенной информацией (включая и дезинформацию), и умелый рекламодатель вполне способен дифференцировать свой продукт от других, внешне схожих продуктов. Иными словами, рекламодатели могут увеличивать ценность своей продукции для потребителей, не увеличивая в той же степени ценность продукции конкурентов, даже в условиях совершенной конкуренции на рынке *потребительских благ*. Проще говоря, мы предполагаем, что это не отражается на ценности продукции конкурентов в том смысле, что цена потребительского блага (шире — кривая спроса на него) для любой фирмы не зависит от ее рекламы. Заметим, что, когда фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции на рынках потребительских благ, дифференцируют свои продукты с помощью рекламы, совершенная конкуренция на данных рынках тем не менее сохраняется. Кроме того, если различные фирмы поставляли бы физически одинаковую продукцию на тот же самый конкурентный рынок потребительских благ с одинаковыми функциями предельных издержек и эффективности рекламы, они имели бы одинаковый объем выпуска, назначали бы одинаковые цены на продукцию и рекламировали бы ее в равной степени. Однако если бы их предельные издержки или эффективность рекламы различались, они назначали бы разные цены на свою продукцию, прибегали бы к рекламе в разной мере, но все же оставались бы совершенными конкурентами (хотя и не по отношению друг к другу)!

На рынках потребительских благ с совершенной конкуренцией, т.е. когда там существует бесконечно эластичная кривая спроса на эти блага, фирмы не только имеют стимулы для рекламы. Фактически эти стимулы могут оказываться тем больше, чем сильнее конкуренция. Рассмотрим теперь случай с конечной эластичностью спроса на потребительское благо.

Необходимые условия максимизации дохода, приведенные в уравнении (14-15'), при изменении π_z как функции Z оказываются следующими:

$$\frac{\partial I}{\partial X} = \pi_z g + X \frac{\partial \pi_z}{\partial Z} \frac{\partial Z}{\partial X} g - MC(X) = 0, \qquad (14\text{-}18)$$

или, так как $Z = gX$, и $\partial Z/\partial X = g$,

$$\pi_z g\left(1+\frac{1}{\varepsilon_{\pi_z}}\right) = p_x\left(1+\frac{1}{\dot{\varepsilon}_{\pi_z}}\right) = MC(X), \qquad (14\text{-}18')$$

где ε_{π_z} — эластичность кривой спроса на потребительское благо, с которой сталкивается фирма. Кроме того,

$$\frac{\partial I}{\partial A} = X\frac{\partial p_x}{\partial A} - p_a = \pi_z \frac{\partial Z}{\partial A} + \frac{\partial \pi_z}{\partial Z}\frac{\partial Z}{\partial A} Z - p_a = 0, \qquad (14\text{-}19)$$

или

$$X\frac{\partial p_x}{\partial A} = \pi_z g' X\left(1+\frac{1}{\varepsilon_{\pi_z}}\right) = p_a. \qquad (14\text{-}19')$$

Уравнение (14-18′) — это всего лишь обычное условие максимизации для монополиста, которое сохраняет силу и при осуществлении рекламы[15]. Уравнение (14-19′) показывает, что при данном $\pi_z g' X$ предельная выручка от дополнительной рекламы тем больше, чем эластичнее кривая спроса на потребительское благо; поэтому оптимальный уровень рекламы будет положительно связан с эластичностью спроса на потребительское благо.

К этому важному результату можно прийти интуитивно при рассмотрении рис. 14.1. Линия DD представляет собой кривую спроса на потребительское благо, с которой сталкивается фирма, где значения π_z откладываются по вертикальной оси, а выпуск потребительского блага Z — по горизонтальной. Производство X остается постоянным, так что Z меняется только при изменении уровня рекламы. В точке e^0 уровень рекламы равен A_0, цена продукции фирмы равна p_x^0, а выпуск потребительского блага и его цена равны Z_0 и π_z^0 соответственно. Активизация рекламы до A_1 увеличит Z до Z_1 (прирост Z определяется данной функцией g'). Падение π_z, вызванное ростом Z, будет отрицательно связано с эластичностью кривой спроса на потребительское благо: оно было бы меньше, например, если бы кривая спроса была $D'D'$, а не DD. Так как повышение p_x отрицательно свя-

[15] Если уровень рекламы постоянен, то Z пропорционально X, и поэтому

$$\varepsilon_{\pi_z} = \frac{dZ}{Z}\Big/\frac{d\pi_z}{\pi_z} = \varepsilon_{p_x} = \frac{dX}{X}\Big/\frac{dp_x}{p_x}.$$

зано с падением π_z[16], рост p_x, а значит, и предельный доход от увеличения A, прямо пропорционален эластичности кривой спроса на потребительское благо[17].

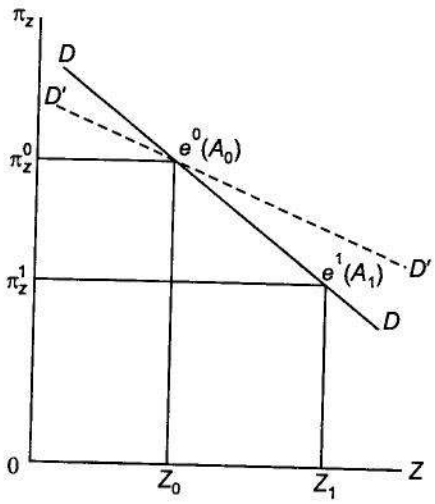


Рис. 14.1

Этот же результат продемонстрирован на более привычном графике (см. рис. 14.2): выпуск продукции фирмы и ее цена показаны по вертикальной и горизонтальной осям. Линия dd — это кривая спроса на продукцию фирмы при данном уровне рекламы. Мы доказали выше (см. сноску 15), что при неизменном уровне рекламы эластичность кривой спроса на продукцию фирмы совпадает с эластичностью кривой спроса на потребительское благо. Усиление рекламы сдвигает кривую спроса на продукцию фирмы вверх к $d'd'$, причем предельная выручка от дополнительной рекламы оказывается прямо связанной с величиной этого сдвига, т.е. с повышением цены продукции фирмы при данном объеме ее выпуска. Наш главный вывод состоит в том, что сам этот сдвиг в свою очередь прямо связан с эластичностью кривой спроса. Например, при том же усилении рекламы сдвиг от dd к $d'd'$ оказывается больше, чем от ee к $e'e'$, потому что dd более эластична, чем ee.

[16] Поскольку $\pi_z g = p_x$,

$$\frac{\partial p_x}{\partial A} = \pi_z g' + g\frac{\partial \pi_z}{\partial A} > 0.$$

Первое слагаемое в правой части этого уравнения положительно, а второе — отрицательно. Если g, g' и π_z даны, то $\partial p_x / \partial A$ линейно и отрицательно связана с $\partial \pi_z / \partial A$.

[17] Вспомним снова наше утверждение, что фирмы даже на рынках с совершенной конкуренцией могут полностью дифференцировать свои продукты. Если бы возможность фирмы дифференцировать свою продукцию была связана обратной зависимостью с эластичностью кривой спроса на потребительское благо, т.е. с уровнем конкуренции на рынке потребительских благ, то рост цены на ее продукцию, обусловленный активностью рекламы, мог бы не зависеть положительно от эластичности кривой спроса на потребительское благо.

Это значение информации для потребительского спроса может проявляться в различных формах. Например, спрос на знания зависит от формального образования человека, так что можно выявить систематические вариации в спросе на рекламу в зависимости от уровня формального образования. Запас информации, принадлежащей человеку, является функцией его возраста, времени проживания в данном сообществе и других переменных, так что наша теория способна объяснять систематические различия в структуре покупок сильно и слабо рекламируемых товаров.

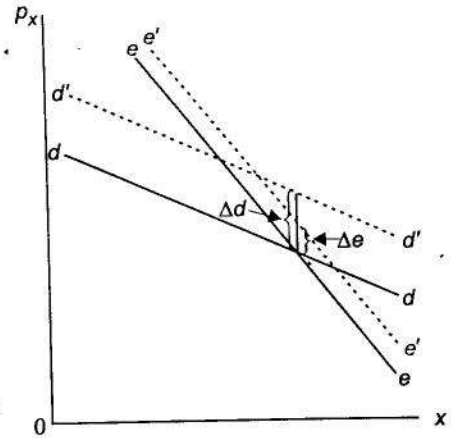


Рис. 14.2

14.5 Мода и увлечения

Существование моды и увлечений (коротких эпизодов или циклов в изменении потребительских привычек людей), на первый взгляд, полностью противоречит нашему тезису о стабильности вкусов. Мы обнаруживаем моду на одежду, еду, автомобили, мебель, книги и даже научные доктрины[18]. В некоторых случаях мода меняется незначительно и число ее приверженцев невелико, в других же амплитуда ее колебаний огромна. Кто теперь покупает, например, планшетки для спиритических сеансов или турнюры? Приход и уход моды часто припи-

[18] "Мода", конечно, не обязательно относится только к кратковременным предпочтениям. Адам Смит говорил, что "одежда и мебель находятся под влиянием моды и обычая. Но влияние этих условий не ограничивается такой узкой областью: оно простирается и... на музыку, на поэзию, на архитектуру" [*Смит, 1997, с. 195*].

сывают непостоянству человеческих вкусов. Известный социолог Герберт Блумер дал характерное изложение этой точки зрения: "Вкусы сами по себе являются продуктами опыта, они обычно развиваются из первоначального состояния неопределенности до состояния утонченности и стабильности, но, однажды сформировавшись, они могут портиться и разрушаться...

Процесс изменения моды предполагает формирование и выражение коллективных вкусов в соответствующей области. Вкус вначале является неопределенной массой смутных склонностей и неудовлетворенностей, вызываемых новым опытом в области моды и в окружающем мире вообще. В этом первоначальном состоянии коллективный вкус аморфен, не выражен и не имеет еще конкретной направленности. С помощью новых моделей и предложений новаторы моды намечают возможные пути, следуя которым зарождающийся вкус может приобрести вещественное выражение и принять определенную форму" [*Blumer, 1968, p. 344*].

Напрашивающийся способ согласовать существование моды с нашим подходом — опять обратиться к уже знакомому аргументу, что люди потребляют производимые ими потребительские блага, а рыночные товары потребляются ими лишь косвенно; поэтому мода на последние вполне совместима с устойчивой функцией полезности для потребительских благ. Задача здесь, как и прежде, показать, что эта формулировка помогает обогатить наше понимание обсуждаемого явления; но вначале несколько предварительных замечаний.

Потребительское благо, производимое, по-видимому, с помощью модных товаров, — это отличие от окружающих (social distinction): демонстрация активного лидерства или по крайней мере отсутствия летаргии в отслеживании и принятии того, что когда-нибудь получит всеобщее признание. Потребление этого блага — его можно назвать *стилем* — напоминает хождение по кругу, поскольку новые вещи выбирают, по-видимому, просто потому, что они новые. Такое "движение кругами" ничуть не более необычно, чем то, которое мы наблюдаем при спортивных забегах: бегуны явно бегут по дорожке не для того, чтобы достичь нового места назначения. Кроме того, обязательная черта стильного товара — его превосходство над предшествующими товарами, и никому не придет в голову вырабатывать стиль с помощью менее функциональных товаров. Если же стильный товар вскоре начинает уступать в качестве нестильным, он теряет свою привлекательность.

Кроме того, стиль не создается простой сменой: новизна должна быть особенной, связанной с умением предвосхищать, какая именно новинка завоюет признание, и подготовленный человек предвосхищает это лучше, чем неподготовленный. Стиль — это социальное соперничество, и подобно любому соперничеству, он в одно и то же время стимулирует развитие индивидуальности и служит источником конформизма.

Товары, создающие возможность соперничества стилей и мод, обязательно должны быть пригодны для публичной демонстрации и иметь достаточно ограниченный срок жизни. Товары, не выставляемые напоказ (автомобильные поршни), не могут оцениваться по степени модности, и мода на товар с долгим эффективным сроком жизни была бы очень дорогостоящей. Поэтому мода везде сосредоточивается на более дешевых видах одежды и чтения, а мода на мебель меняется чаще, чем на дома.

За следование моде расплачиваются либо деньгами, либо временем. Человек может быть начитанным (прочитавшим последние книги, знакомство с которыми, по общему мнению, необходимо), но если его время имеет высокую ценность на рынке, то вполне вероятно, что самым начитанным членом семьи будет его жена. (Таким образом, степень грамотности жены по сравнению с грамотностью мужа положительно зависит от потенциального заработка мужа и отрицательно — от ее потенциального заработка.)

Спросу на моду можно дать формализованное выражение, предположив, что отличие от окружающих, доступное каждому человеку, зависит от его социальной среды и от его собственных усилий: он может модно одеваться, заниматься благотворительностью, выбирать престижную работу и делать многое другое, от чего зависит внимание окружающих. Опираясь на недавнюю работу по проблеме социальных взаимодействий [см. *наст. изд., разд. 6*], мы можем представить социальное отличие i-го человека как

$$R_i = D_i + h_i, \tag{14-20}$$

где D_i — вклад социальной среды, а h_i — вклад самого человека в создание его отличия от окружающих. Каждый человек максимизирует функцию полезности, зависящую от R и других потребительских благ, при бюджетных ограничениях, определяемых его собственным дохо-

дом и экзогенно заданным социальным окружением[19]. Целый ряд общих результатов был получен благодаря такому подходу, и некоторые из них приводятся здесь, чтобы показать, что спрос на моду (и другие детерминанты социального отличия) можно систематически анализировать, не предполагая изменений во вкусах.

Прирост собственного дохода i-го человека при неизменных ценах увеличит его спрос как на отличие от окружающих, так и на другие потребительские блага. Если социальная среда у этого человека не меняется, то весь прирост в его отличии от окружающих произойдет целиком за счет роста его собственных затрат на модные и другие товары, позволяющие выделиться. Поэтому даже при средней эластичности спроса по доходу на отличие от окружающих эластичность спроса по доходу на модные (и другие) товары, позволяющие выделиться, будет высокой, что согласуется с привычным восприятием модных товаров как предметов роскоши[20].

Если другие люди увеличат вложения в свою собственную "отличность" от окружающих, то тем самым они уменьшат "отличность" i-го лица, ухудшив для него социальную среду. Поскольку внимание окружающих — ресурс ограниченный, оно в значительной степени просто перераспределяется между людьми: усиление внимания к одному человеку, как правило, оборачивается его ослаблением к другим. Именно поэтому люди часто "вынуждены" подчиняться новой моде. Когда кто-то сумел выделиться, обратив на себя внимание, скажем, с помощью новой моды, остальные оказываются в более низком социальном ряду. Они вынуждены активизировать свои усилия по привлечению внимания к себе, в том числе повышая спрос на новомодные товары, потому что экзогенное ухудшение социального окружения заставляет их увеличивать вложения в обеспечение своей "отличности" от других.

Таким образом, прирост доходов у всех вызывает даже большее увеличение вложений i-го человека в обеспечение своего отличия от окружающих, чем прирост дохода лишь у него одного. Ведь прирост доходов у других ухудшает его социальную среду, поскольку их затра-

[19] Бюджетное ограничение для i-го человека может быть записано как

$$\prod_{R_i} R + \prod_{z} Z = I_i \prod_{R_i} D_i = S_i,$$

где Z — прочие потребительские блага, $\prod_{R_i}$ — его предельные издержки по изменению R, I_i — его собственный полный доход, а S_i — его "социальный доход".

[20] Маршалл считал, что желание выделиться — наиболее сильная страсть и основной источник спроса на предметы роскоши [см.: *Маршалл, 1993, т. 1, с. 149—151, 169*].

ты на привлечение к себе внимания возрастают; это ухудшение социального окружения i-го человека побуждает его к дальнейшему наращиванию вложений в поддержание своей "отличности". Следовательно, можно ожидать, что богатые страны, такие, как США, будут уделять больше внимания моде, чем бедные, такие, как Индия, даже если вкусы в богатых и бедных странах одинаковы.

14.6 Заключение

Мы рассмотрели четыре класса явлений, обычно считающиеся несовместимыми со стабильностью вкусов: пристрастия, привычное поведение, рекламу и моду, и для каждого из них предложили альтернативное объяснение, которое не просто согласовывало существование таких явлений с предпосылкой о стабильности вкусов, но и показывало, что гипотеза о стабильности вкусов позволяет более успешно предсказывать наблюдаемое поведение.

Разумеется, этот короткий список далеко не полон: например, мы не рассматривали вопрос об избежании и предпочтении риска, который составляет один из самых богатых источников предположений *ad hoc* в отношении вкусов. Мы также не касались массы литературы о предпочтении времени, из которой нередко делают вывод, что люди "систематически недооценивают... свои будущие потребности"[21]. Утверждается, например, что склонность к потреблению, скажем, в 1984 г. будет расти с приближением этой даты. Несмотря на важность, часто приписываемую предпочтению времени, нам неизвестно о каком-либо значимом виде поведения, которое можно было бы объяс-

[21] Это высказываение взято из работы Е. Бем-Баверка: "Мы должны теперь рассмотреть *еще один* феномен человеческого опыта, имеющий важные последствия. Факт заключается в том, что нас меньше заботят будущие чувства радости или горя просто потому, что они относятся к будущему, и ослабление нашей озабоченности пропорционально отдаленности их от нынешнего момента. Следовательно, мы приписываем товарам, которые предназначены служить будущим целям, ценность меньшую, чем их истинная предельная полезность в будущем. *Мы систематически недооцениваем наши будущие потребности, а также средства, которые служат для их удовлетворения*" [*Böhm-Bawerk, 1959, p. 268*].

нить исходя из этого предположения. Более того, будь мы не ограничены размерами статьи, можно было бы показать, что предположение о предпочтении времени препятствует объяснению вариаций в распределении ресурсов на протяжении жизненного цикла, долгосрочной тенденции к росту реальных доходов и других явлений.

Кроме того, мы не рассматривали систематических различий во вкусах в зависимости от уровня богатства и других факторов. И тем не менее мы утверждаем, что ни один важный вид поведения не поддается объяснению исходя из предпосылки о разнице во вкусах. Напротив, этот тезис вместе с предположением об изменчивости вкусов служит удобной отговоркой, когда анализ заходит в тупик. Они создают видимость взвешенного суждения, хотя на самом деле являются аргументами *ad hoc*, служащими для маскировки аналитических неудач.

Мы частично превратили "нестабильные вкусы" в независимые переменные в функциях производства потребительских благ домохозяйств. Большое преимущество использования их в качестве аргументов в производственных функциях домохозяйств заключается в том, что *все* изменения в поведении объясняются изменениями цен и доходов, т.е. именно теми переменными, которые обеспечивают целостность и определяют силу экономического анализа. Пристрастия, реклама и т.п. влияют не на вкусы с их бесконечным числом степеней свободы, а на цены и доходы и подчиняются, следовательно, ограничениям, налагаемым теоремой об отрицательном наклоне кривых спроса и другими выводами из экономической теории. Излишне говорить, что мы будем приветствовать любые объяснения того, почему некоторые люди испытывают пристрастие к алкоголю, а другие — к Моцарту, будь это развитием нашего подхода или вкладом другой дисциплины, изучающей человеческое поведение.

Как мы отметили вначале, наши скромные усилия отнюдь не претендуют на то, чтобы полностью исчерпать все возможные способы проверки гипотезы о стабильности и единообразии предпочтений. Мы ставили перед собой две неравноценные задачи. Наша гипотеза тривиальна, так как она всего лишь утверждает, что мы должны использовать стандартную экономическую логику как можно более широко. Но та же самая гипотеза содержит и серьезный вызов, так как она требует от нас не прятаться от неясных и сложных проблем под удобным предлогом, что когда-нибудь одна из смежных наук, изучающих человеческое поведение, даст им объяснение.

15

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИСТРАСТИЙ

Привычка кормится
употребленьем...

У. Шекспир. Два веронца

Первая публикация
Becker G.S., Murphy K.M. A Theory of Rational Addiction // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. N 4. P. 675—700

Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия "University of Chicago Press"

15.1 Введение

Рациональные потребители, имея стабильную структуру предпочтений, максимизируют полезность, пытаясь предвосхитить будущие последствия своего выбора. На первый взгляд может показаться, что пристрастия, или зависимое поведение (addiction), являются антитезой рациональному поведению. Максимизирует ли алкоголик или наркоман, употребляющий героин, полезность и думает ли он о будущем? Действительно ли его предпочтения подвержены столь же резким изменениям, что и перепады настроения? Авторы работы, как следует из ее названия, считают, что пристрастия, причем даже очень сильные, являются, как правило, рациональными в том смысле, что они предполагают максимизацию полезности в рамках устойчивого набора предпочтений с учетом воз-

Работа написана в соавторстве с К. Мерфи.

можных будущих последствий. Более того, мы утверждаем, что теория рационального выбора позволяет совершенно по-новому взглянуть на зависимое поведение.

Люди могут впадать в зависимость не только от алкоголя, кокаина или сигарет, но также и от работы, еды, музыки, сидения перед телевизором, определенного жизненного стандарта, других людей, религиозных представлений и много еще от чего другого. Поэтому при любом ином походе к объяснению пристрастий огромное множество форм человеческого поведения остается вне сферы теории рационального выбора. По счастью, никакой необходимости в какой-то отдельной теории здесь нет, поскольку теория рационального выбора в состоянии объяснить самые разные случаи зависимого поведения.

В подразд. 15.2 и 15.3 рассматривается модель рационального привыкания к аддиктивным (вызывающим зависимость) благам, устанавливаются условия первого порядка для решения задачи максимизации полезности и обсуждаются динамические аспекты потребления аддиктивных благ. Затем выводятся условия, определяющие, является ли равновесный уровень их потребления устойчивым или неустойчивым, поскольку неустойчивые равновесия имеют критическое значение для объяснения рационального привыкания.

В подразд. 15.4 и 15.5 подробно рассматриваются введенные в предшествующих разделах переменные, которые определяют, сформируется ли у человека зависимость от потребления того или иного конкретного блага или нет. Здесь же выясняется, как перманентные изменения в доходе, а также в текущей и будущей стоимости аддиктивных благ, влияют на долгосрочный спрос на них.

В подразд. 15.6 показывается, что потребление аддиктивных благ менее чувствительно к временным изменениям цен, чем к перманентным. Кроме того, воздействие изменений текущих цен на будущее потребление со временем ослабевает, если равновесный уровень потребления является устойчивым, и усиливается, если он является неустойчивым. Здесь прослеживается также, как разводы, безработица и другие события, вызывающие стрессы, влияют на спрос на аддиктивные блага.

В подразд. 15.7 объясняется, почему освобождение от сильной зависимости должно обязательно происходить резко, т.е. почему "завязывать" (cold turkey) с потреблением аддиктивных благ нужно разом. Здесь же рассматривается проблема рациональных "запоев" (binges).

Наш анализ опирается на модель рационального привыкания, представленную впервые в работе "De gustibus non est disputandum" [*см. наст. изд., разд. 14*] и впоследствии значительно усовершенствованную Л. Йаннакоуном [*Iannaccone, 1984, 1986*]. Кроме того, она перекидывает мостик между анализом зависимого поведения и исследованиями, посвященными формированию привычек [см.: *Pollak, 1970; Ryder, Heal, 1973; Boyer, 1978, 1983; Spinnewyn, 1981*]. Похоже, в нашей работе впервые подчеркивается важность неустойчивых равновесных уровней потребления аддиктивных благ для изучения привыкания к ним; определяются в явной форме долгосрочные и краткосрочные функции спроса на такие блага; показывается, почему рвать с пристрастиями нужно резко и почему они порождают периоды "запоев", а также почему даже временные стрессы могут вести к формированию устойчивых зависимостей.

15.2 Модель

Полезность индивида в любой момент времени зависит от потребления двух благ c и y. Эти блага различны, поскольку предполагается, что текущая полезность зависит от объема потребления c в предыдущих периодах, но не зависит от прошлого потребления блага y:

$$u(t) = u[y(t), c(t), S(t)]. \qquad (15\text{-}1)$$

В большей части работы предполагается, что u строго вогнутая функция по y, c и S. Прошлое потребление блага c оказывает воздействие на текущую полезность посредством процесса "обучения действием" (learning by doing), что отражается на запасе потребительского капитала S. Хотя можно было бы рассматривать функцию инвестиций и более общего вида, для целей данного исследования мы принимаем, что она имеет довольно простой вид:

$$\dot{S}(t) = c(t) - \delta S(t) - h[D(t)], \qquad (15\text{-}2)$$

где $\dot{S}$ — темп изменения S во времени, c — валовые инвестиции в "обучение", δ — норма естественного обесценения (instantaneous depreciation rate), отражающая экзогенно заданную скорость исчезновения физических и психологических эффектов от потребления c в прошлом, а $D(t)$ представляет собой расходы, связанные с эндогенным обесценением (depreciation) или, наоборот, эндогенным вздорожанием (appreciation) потребительского капитала.

Если продолжительность жизни равна T и норма предпочтения времени σ постоянна, то функция полезности будет иметь следующий вид:

$$U(0) = \int_0^T e^{-\sigma t} u[y(t),\ c(t),\ S(t)]dt. \qquad (15\text{-}3)$$

Функция полезности сепарабельна во времени по y, c и S, но не по y и c в отдельности, поскольку предельные полезности этих благ зависят от прошлых значений c, которые отражаются на величине потребительского капитала S.

Рациональный индивид максимизирует полезность при заданных ограничениях на расходы. Если обозначить через A_0 первоначальную ценность активов индивида, а также предположить, что ставка процента r не меняется во времени, что заработки в момент времени t являются вогнутой функцией от запаса потребительского капитала $w(S)$ в момент времени t и что рынок капитала является совершенным, то тогда бюджетное ограничение примет вид

$$\int_0^T e^{-rt}[y(t) + p_c(t)c(t) + p_d(t)D(t)]d_t \le A_0 + \int_0^T e^{-rt} w(S(t))dt, \qquad (15\text{-}4)$$

где цена блага y — константа. Индивид максимизирует свою полезность (15-3) в рамках данного бюджетного ограничения при уровне инвестиций, определяемом из уравнения (15-2). Оптимальное решение (в терминах полезности) $V(A_0, S_0, w, p)$ — это максимально возможное значение полезности при первоначальных активах A_0, первоначальном объеме потребительского капитала S_0, функции заработков $w(S)$ и структуре цен $p(t)$. Поскольку $u(\cdot)$ и $w(S)$ — вогнутые функции, то $V(A_0, S_0, p)$ также вогнута по A_0 и S_0. Если положить $\mu = dV/dA_0$, то по условию вогнутости $d\mu/dA_0 \le 0$.

Оптимальные траектории $y(t)$ и $c(t)$ определяются условиями первого порядка. Если мы положим

$$a(t) = \int_t^T e^{-(\sigma+\delta)(\tau-t)} u_s d\tau + \mu \int_t^T e^{-(r+\delta)(\tau-t)} w_s d\tau, \qquad (15\text{-}5)$$

тогда

$$u_y(t) = \mu e^{(\sigma-r)t},$$

$$h_d(t)a(t) = \mu p_d(t) e^{(\sigma-r)t},$$

$$u_c(t) = \mu p_c(t) e^{(\sigma-r)t} - a(t) = \prod\nolimits_c(t). \qquad (15\text{-}6)$$

Выражение для $a(t)$ представляет собой сумму дисконтированной полезности от дополнительного потребления блага c и дисконтированных денежных издержек или выгод, связанных с воздействием этого дополнительного потребления на будущий запас потребительского капитала. Оно отражает теневую цену дополнительной единицы потребительского капитала. Рациональный индивид осознает, что потребление вредных благ (u_s, $w_s < 0$) оказывает отрицательное воздействие на его полезность и заработки в будущем, тогда как потребление полезных благ (u_s, $w_s > 0$) оказывает на них положительное воздействие. Теневая, или полная, цена $c(t)$ ($\prod_c(t)$) равна сумме рыночной цены этого блага и денежного эквивалента будущих издержек или выгод, возникающих при его потреблении [см. также *наст. изд., разд. 14, уравнение (14-8)*]. В составе полной цены компонент, связанный с запасом потребительского капитала, эндогенно определяется оптимальной траекторией; можно также сказать, что он помогает определять оптимальную траекторию, воздействуя на стоимость c.

Очевидно, что если зафиксировать будущее потребление блага c на некотором уровне, то абсолютная величина $a(t)$ будет тем меньше, чем выше норма обесценения его потребления (δ) в прошлом и чем выше норма предпочтения времени (σ). Это позволяет предположить, что потребление вредного блага больше, а полезного блага меньше тогда, когда δ и σ выше. Далее мы увидим, что δ и σ играют также важную роль при определении того, является ли благо c аддиктивным.

Из второго условия первого порядка ясно, что чем ниже предельная ценность потребительского капитала $a(t)$, тем выше (ниже) оптимальные расходы D, связанные с эндогенным обесценением (вздо-

рожанием) этого капитала с целью сокращения (увеличения) его запасов. С возрастанием запаса потребительского капитала его предельная ценность будет падать, поскольку функция ценности (value function) вогнута по S. Следовательно, индивиды будут тем быстрее предпринимать шаги по обесценению своего потребительского капитала, чем он больше.

15.3 Динамика

Условия первого порядка (15-5) определяют уровень первоначального потребления блага c (c_0) как функцию от первоначального запаса потребительского капитала S_0, цен $p(t)$ и предельной полезности богатства μ. В целях упрощения динамической модели для начала предположим, что жизнь имеет бесконечную продолжительность ($T = \infty$), норма предпочтения времени равна ставке процента ($\sigma = r$), а эндогенное обесценение (вздорожание) потребительского капитала отсутствует ($D(t) = 0$). Поскольку μ — величина постоянная во времени, то взаимосвязь между c_0 и S_0 при данных μ и p определяет также взаимосвязь между c и S при заданных значениях μ и p.

Для того чтобы проанализировать динамическое поведение c и S вблизи точки равновесия, мы можем либо провести линейную аппроксимацию условий первого порядка, либо предположить, что функция полезности и функция заработков являются квадратичными функциями от c и, следовательно, условия первого порядка для них линейны[1]. Если функция полезности u — квадратичная функция от c, y и S, функция заработков — квадратичная функция от S, а $p_c(t) = p_c$ для всех t, то тогда функция ценности также квадратична. Находя оптимальное значение y из условия первого порядка, мы получаем функцию, которая является квадратичной только по $c(t)$ и $S(t)$:

[1] Подобный подход был развит в работах [*Ryder, Heal, 1973*] и [*Boyer, 1983*].

$$F(t) = \alpha_c c(t) + \alpha_s S(t) + \frac{\alpha_{cc}}{2}[c(t)]^2 + \frac{\alpha_{ss}}{2}[S(t)]^2 + \alpha_{cs} c(t) S(t) - \mu p_c c(t), \tag{15-7}$$

где коэффициенты α_s и α_{ss} зависят от коэффициентов как функции полезности, так и функции заработков. Нам известно, что из вогнутости функций u и w следует, что $\alpha_{ss} < 0$ и $\alpha_{cc} < 0$. Тогда оптимизация проводится только по переменным $c(t)$ и $S(t)$:

$$V(A_0, S_0, p_c) = k + \max_{c,S} \int_0^\infty e^{-\sigma t} F[S(t), c(t)]dt, \tag{15-8}$$

где k — константа, зависящая от A_0, μ и σ и от коэффициентов при y в квадратичной функции полезности. Максимизация проводится при ограничении (15-2) (при $h = 0$) и при выполнении условия трансверсальности

$$\lim_{t\to\infty} e^{-\sigma t}[S(t)]^2 = 0. \tag{15-9}$$

Уравнение (15-8) прямо ставит задачу максимизации, где F — это функция только от аргументов S и $\dot{S}$, поскольку c, S и $\dot{S}$ в соответствии с (15-2) связаны линейными соотношениями. Тогда уравнение Эйлера может быть представлено в виде

$$\ddot{S} - \sigma\dot{S} - BS = \frac{(\sigma+\delta)\alpha_c + \alpha_s}{\alpha_{cc}} - \frac{(\sigma+\delta)p_c\mu}{\alpha_{cc}} \tag{15-10}$$

при

$$B = \delta(\sigma + \delta) + \alpha_{ss}/\alpha_{cc} + (\sigma + 2\delta)\,\alpha_{cs}/\alpha_{cc}. \tag{15-11}$$

Это линейное дифференциальное уравнение второго порядка от $S(t)$ имеет два корня:

$$\lambda = \frac{\sigma \pm \sqrt{\sigma^2 + 4B}}{2}. \tag{15-12}$$

Выражение, стоящее под радикалом, положительно, поскольку фактически это квадрат суммы $\sigma + 2\delta$ и 2:

$$\sigma^2+4B=\frac{1}{\alpha_{cc}}\left[(\sigma+2\delta)^2\alpha_{cc}+4\alpha_{ss}+4(\sigma+2\delta)\alpha_{cs}\right]>0, \quad (15\text{-}13)$$

а гессиан вогнутой функции F определен отрицательно. Следовательно, оба корня в (15-12) являются действительными. Более того, больший корень превышает $\sigma/2$ и, таким образом, при бесконечном временно́м горизонте им можно пренебречь; в противном случае выражение $[c(t)]^2$ в конечном счете стало бы расти более высокими темпами, чем σ, что нарушило бы условие трансверсальности в уравнении (15-8).

Оптимальная траектория запаса капитала определяется начальными условиями и только меньшим из двух корней:

$$S(t)=de^{\lambda_1 t}+S^*, \text{ где } \lambda_1=\frac{\sigma-\sqrt{\sigma^2+4B}}{2},\ d=S_0-S^*. \quad (15\text{-}14)$$

При условии, что равновесное состояние S^* устойчиво, S возрастает со временем до S^*, если $S_0 < S^*$, и снижается со временем до S^*, если $S_0 > S^*$. Из уравнения (15-14) видно, что равновесие S^* устойчиво тогда и только тогда, когда $B > 0$, поскольку в этом случае $\lambda_1 < 0$.

Кроме того, из уравнения (15-14) следует, что

$$c(t)=(\delta+\lambda_1)S(t)-\lambda_1 S^*. \quad (15\text{-}15)$$

С увеличением λ_1 угол между c и S увеличивается и достигает максимума, когда $\lambda_1=\sigma/2$, т.е. когда $\sigma^2+4B=0$. При условии, что λ_1 определяется уравнением (15-14), а B — уравнением (15-11), из уравнения (15-15) следует, что c и S могут быть связаны положительной зависимостью (при $\lambda_1 > -\delta$), отрицательной зависимостью (при $\lambda_1 < -\delta$) или быть независимыми друг от друга (при $\lambda_1 = -\delta$), поскольку

$$(\sigma+2\delta)\alpha_{cs} \gtreqless -\alpha_{ss} > 0. \quad (15\text{-}16)$$

Поскольку "отсутствие зависимости" означает, что прошлое потребление блага c не влияет на его текущее потребление, то поведение потребителя должно быть таким же, как и в том случае, когда его предпочтения аддитивно сепарабельны во времени по c и y, даже если функция полезности не сепарабельна по S и c. Является ли поведение эффективно сепарабельным во времени, зависит не только от функций полезности и заработков текущего периода, но также и от межвременных предпочтений и нормы обесценения прошлого потребления.

На линии s^1s^1, изображенной на рис. 15.1, устойчивое равновесие находится в точке $\delta S^{*1} = c^{*1}$, а точка $\delta S^{*0} = c^{*0}$ на прямой s^0s^0 соответствует неустойчивому равновесному состоянию. Стрелки указывают на то, что при отклонении от точки S^{*1} система вновь в нее возвращается по линейной траектории s^1s^1. А если система отклоняется от точки S^{*0}, то это приводит к дальнейшему отклонению по линейной траектории s^0s^0.

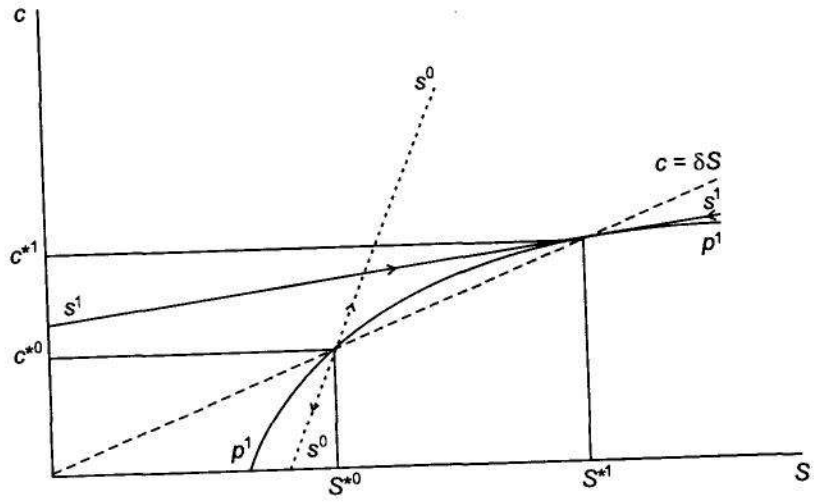


Рис. 15.1

15.4 Межвременная взаимодополняемость и привыкание к аддиктивным благам

Если предельная полезность блага c в функции F тем выше, чем больше запас потребительского капитала S ($\alpha_{cs} > 0$), то с течением времени предельная полезность блага c должна увеличиваться с ростом S. Однако потребление блага c со временем может и уменьшаться, по-

поскольку полная цена блага c (Π_c в уравнении (15-6)) со временем также возрастает, так как $\alpha_{ss} < 0$. Причем повышение полной цены будет тем сильнее, чем более вогнута функция F по S (α_{ss} больше по абсолютной величине при заданной величине α_{cs}), чем слабее дисконтируется будущее потребление (σ меньше) и чем медленнее происходит обесценение прошлого потребления δ. Прирост предельной полезности блага c может оказаться больше прироста полной цены тогда и только тогда, когда выражение, стоящее в левой части уравнения (15-16), окажется больше выражения, стоящего в правой части. Когда выполняется такое неравенство, то говорят о "смежной межвременной ваимодополняемости" (adjacent complementarity)[2].

Базовое определение привыкания к аддиктивным благам, лежащее в основе нашего анализа, таково: индивид является потенциально зависимым от некоего блага c, если увеличение текущего потребления c вызывает увеличение его будущего потребления. А это происходит тогда и только тогда, когда поведение индивида демонстрирует смежную межвременную взаимодополняемость. Отсюда следует, что индивид находится в зависимости от потребления некоторого блага только в том случае, когда прошлое потребление этого блага повышает предельную полезность его текущего потребления ($\alpha_{cs} > 0$). Однако нужно отметить, что такое воздействие на предельную полезность является необходимым, но никак не достаточным условием даже для потенциального привыкания, поскольку потенциальное привыкание зависит также и от других переменных в уравнении (15-16).

Связь между привыканием и смежной взаимодополняемостью впервые была выявлена М. Бойером [*Boyer, 1983*] и Л. Йаннакоуном [*Iannaccone, 1986*]. Так, Бойер рассматривал дискретную модель и специальный случай, когда (в наших обозначениях) $S_t = c_{t-1}$. Тогда разница между смежной межвременной взаимодополняемостью и воздействием S на предельную полезность c не представляет интереса с

[2] Понятия "смежная" и "отдаленная межвременная взаимодополняемость" впервые были введены Х. Райдером и Дж. Хилом [*Ryder, Heal, 1973*]. (Х. Райдер и Дж. Хил поясняют смысл введенных ими понятий смежной и отдаленной межвременной взаимозаменяемости и взаимодополняемости на следующем бытовом примере. Допустим, какого-то человека пригласили вечером на торжественный ужин. Если, зная об этом, он предпочтет утром плотный завтрак, а затем днем — легкий обед, то налицо смежная межвременная взаимозаменяемость и отдаленная межвременная взаимодополняемость. Если же, напротив, он предпочтет легкий завтрак и плотный обед, то в этом случае будут иметь место смежная межвременная взаимодополняемость и отдаленная межвременная взаимозаменяемость. — *Прим. ред.*)

аналитической точки зрения, так как в этом случае знак α_{cs} является тем единственным фактором, который определяет, в каких отношениях — взаимодополняемости или взаимозаменяемости — находятся прошлое и текущее потребление.

Экспериментальные и другие исследования пагубных пристрастий обычно обнаруживают у них такие отличительные черты, как эффект самоусиления (reinforcement) и толерантность (tolerance) [*Donegan et al., 1983*]. Самоусиление зависимости означает, что увеличение текущего потребления блага приводит к увеличению его потребления в будущем. Это понятие перекликается с понятием смежной межвременной взаимодополняемости. Толерантность же означает, что чем больше потреблено блага в прошлом, тем меньше удовлетворения можно будет извлечь из того же количества этого блага в настоящем. Рациональное привыкание к вредным аддиктивным благам (но не к полезным, таким, как, пример, бег трусцой) представляет собой форму толерантности, потому что более активное потребление вредных благ в прошлом снижает текущую полезность от того же уровня потребления.

В соответствии с введенным нами определением зависимого поведения благо может быть аддиктивным для одних индивидов и не быть таковым для других, а индивид может находиться в зависимости от одних благ и не зависеть от других. Привыкание предполагает *взаимодействие* между индивидами и благами. Например, спиртные напитки, сигареты, бег трусцой, азартные игры и частое посещение церкви у одних индивидов вызывают появление зависимости, а у других — нет. Значение личностных характеристик индивида яснее всего прослеживается на примере предпочтения времени, от которого зависит, будет ли существовать смежная межвременная взаимодополнительность или нет. Наш анализ предполагает, что в общем случае индивиды, ориентированные на настоящее, потенциально более склонны к привыканию, чем индивиды, ориентированные на будущее. Причина в том, что когда будущее потребление дисконтируется сильнее, то возрастание прошлого потребления ведет к меньшему повышению полной цены.

Норма обесценения прошлого потребления (δ), взаимодополняемость между настоящим и прошлым потреблением (α_{cs}) и влияние изменения запасов потребительского капитала на заработки зависят от характеристик как индивида, так и блага. Например, пьянство на одних рабочих местах подрывает производительность гораздо сильнее, чем на других.

Становится ли потенциально зависимый индивид действительно зависимым от потребления некоего блага, определяется как начальным запасом его потребительского капитала, так и положением его кривой спроса. Например, кривые, отражающие зависимость между c и S на рис. 15.1, демонстрируют смежную межвременную взаимодополняемость, и все же индивид, имеющий такую взаимосвязь между c и S, в конечном счете откажется от потребления c, если $S_0 < S^{*0}$ и если его перемещения происходят по траектории s^0s^0. Но пока мы отложим обсуждение вопроса об определении начального запаса потребительского капитала и местоположения функций спроса до подразд. 15.6.

Чем сильнее смежная межвременная взаимодополняемость, тем больше возрастает алгебраическая величина меньшего характеристического корня λ_1 из (15-12) при увеличении σ, δ или α_{cs}. Оба корня будут иметь положительный знак, если смежная межвременная взаимодополняемость достаточно сильна для того, чтобы выполнялось неравенство $B < 0$. Тогда равновесное состояние становится неустойчивым: потребление со временем возрастает, если первоначальное потребление превышает уровень, соответствующий равновесному состоянию, и падает до нуля, если первоначальное потребление оказывается ниже этого уровня.

Неустойчивые равновесные состояния нельзя рассматривать как аналитическую помеху, которую легко устранить, введя дополнительные ограничения. Напротив, они играют решающую роль в понимании рационально зависимого поведения. Причина этого заключается в том, что увеличение степени потенциальной зависимости (т.е. степени смежной межвременной взаимодополняемости) увеличивает вероятность того, что равновесное состояние будет неустойчивым. Более того, в окрестности неустойчивого равновесного состояния должна присутствовать смежная межвременная взаимодополняемость, поскольку кривая, отражающая взаимосвязь c и S, должна пересекать имеющую положительный наклон линию равновесия (steady-state line) в точке неустойчивого равновесия (см. точку (c^{*0}, S^{*0}) на рис. 15.1). Неустойчивые равновесные состояния необходимы для объяснения рациональных "патологических" пристрастий, при которых потребление какого-либо блага индивидом со временем увеличивается, даже если он полностью предвидит будущее и его норма предпочтения времени ниже ставки процента. Следует, однако, отметить, что неустойчивые равновесные состояния также важны для понимания "нормальных" пристрастий, которые могут включать быстрое увеличение потребления только в течение определенного промежутка времени.

Кроме того, существование неустойчивых равновесных состояний позволяет понять и другую ключевую особенность зависимого поведения: множественность равновесных состояний. Квадратичные функции полезности и заработков не могут объяснить существование множественных равновесных состояний, потому что они подразумевают линейную связь между c и S в уравнении (15-16). Тем не менее, если бы квадратичная функция представляла собой только локальную аппроксимацию истинной функции вблизи равновесия и если бы истинная функция имела дополнительный, скажем, кубический член S^3 с отрицательным коэффициентом, то тогда из условий первого порядка (15-6) в общем случае следовало бы, что существует два внутренних равновесия: одно устойчивое, а другое неустойчивое. Отрицательный коэффициент при S^3 означает, что степень смежной межвременной взаимодополняемости с ростом S уменьшается (см. кривую p^1p^1 на рис. 15.1), так что уровень потребления c в неустойчивом равновесном состоянии (c^{*0}, S^{*0}) оказывается меньше, чем в устойчивом $(c^{*1}\ S^{*1})$.

При наличии двух равновесных состояний относительно немного индивидов постоянно потребляют небольшие количества аддиктивных благ. Потребление либо скатывается из неустойчивого равновесия на нулевой уровень, либо поднимается до некоего достаточно внушительного устойчиво равновесного уровня. Следовательно, блага, вызывающие сильное привыкание у большинства индивидов, имеют тенденцию к бимодальному распределению потребления, причем один из режимов (mode) находится вблизи точки полного воздержания от его потребления. Потребление сигарет и кокаина — хороший пример такой бимодальности. Распределение потребления алкоголя, похоже, более непрерывно и это обусловлено, вероятно, тем, что у многих людей алкоголь не вызывает привыкания.

Данная работа опирается на понятие слабой рациональности, которое не исключает сильного дисконтирования будущих событий. В нашей модели потребители с усилением предпочтения настоящего времени (σ) становятся все более и более "близорукими" (myopic). Из определения $a(t)$ (уравнение (15-5)) видно, что приведенная величина издержек, связанных с увеличением текущего потребления, при

σ, стремящейся к бесконечности (если ставка процента равна σ), стремится к нулю. В этой ситуации игнорирование воздействия изменения текущего потребления на будущее становится "рациональным".

Из определения смежной межвременной взаимодополняемости (уравнение (15-16)) очевидно, что предпочтение в пользу настоящего времени не является необходимым условием возникновения зависимости. Однако полностью "близоруким" потребителям ($\sigma = \infty$) и вправду всякий раз, когда увеличение прошлого потребления повышает предельную полезность текущего потребления ($\alpha_{cs} > 0$), грозит потенциальная опасность впасть в зависимость. Хотя формально полностью "близорукое" поведение согласуется с нашим определением рационального поведения, но можно ли назвать рациональным человеком того, кто полностью или в значительной степени игнорирует будущие последствия своих действий? Некоторые экономисты и философы полагают даже, что рациональность исключает *любые* межвременные предпочтения.

К счастью, мы можем по-другому интерпретировать σ: норма предпочтения времени может быть положительной даже тогда, когда индивидуальные межвременные предпочтения сами по себе являются нейтральными. Если продолжительность жизни конечна, то величина, обратная числу оставшихся лет жизни, представляет собой аппроксимацию нормы предпочтения времени для людей, не дисконтирующих свое будущее. Тогда пожилые люди рационально "близоруки", потому что им уже недолго осталось жить. Следовательно, при прочих равных условиях чем старше люди, тем меньше они заботятся о последствиях текущего потребления в будущем и, следовательно, тем сильнее они склонны к привыканию. Конечно, прочие условия обычно не бывают равны: старые люди, как правило, имеют плохое здоровье и чаще подвергаются разного рода жизненным невзгодам, чем молодые. Более того, маловероятно, чтобы те, кому удалось дожить до старости, имели сильное пристрастие к каким-либо вредным благам.

Хотя в целях упрощения мы предполагаем, что $\sigma = r$, тем не менее наш анализ позволяет прийти к некоторым новым выводам о последствиях изменения σ относительно r. Когда функции полезности сепарабельны во времени, смещение предпочтения времени вверх относительно ставки процента увеличивает текущее потребление и сокращает будущее потребление. Этот интуитивный вывод не может быть применен к аддиктивным благам, потому что полные издержки, связанные с их потреблением, зависят от нормы предпочтения времени. Действительно, если степень привыкания достаточно сильна, то более высокая норма предпочтения настоящего σ, вероятнее всего, станет с течением времени *ускорять* рост потребления аддиктивного блага[3]. Такой резкий подъем профилей потребления во времени при усилении предпочтения настоящего противоречит интуитивному представлению, вытекающему из давно установленных свойств сепарабельной функции полезности, но не противоречит каким-либо серьезным эмпирическим наблюдениям.

Различая вредное и полезное привыкание на основании того, оказывает ли потребительский капитал отрицательное или положительное влияние на полезность и заработки, мы следуем работе "De gustibus non est disputandum". Поскольку определения смежной межвременной взаимодополняемости и привыкания к аддиктивным благам не зависят от первых производных функций полезности и заработков, то они применимы как для случаев зависимости от потребления вредных благ, так и для случаев зависимости от потребления полезных благ. Например, увеличение σ и δ повышает степень смежной межвременной взаимодополняемости, и, следовательно, усиливает степень потенциального привыкания как к вредным, так и к полезным благам.

Компонент запасов потребительского капитала в полной цене — член $a(t)$ в уравнении (15-5) — зависит от знаков перед u_s и w_s: будущие издержки прибавляются к текущей рыночной цене вредных аддиктивных благ, тогда как будущие выгоды вычитаются из текущей цены полезных аддиктивных благ. Таким образом, усиление предпочтения настоящего времени и повышение нормы обесценения потребительского капитала увеличивают спрос на вредные блага, но снижают спрос на полезные. В результате наркоманы и алкоголики в большей степени ориентированы на настоящее, тогда как религиозные люди и любители бега трусцой — на будущее.

[3] Более детальное рассмотрение этого вопроса можно найти в [*Becker, Murphy, 1986a, section 8*].

15.5
Перманентные изменения цены

Перманентное снижение цены c (p_c), компенсированное таким образом, чтобы предельная полезность богатства (μ) осталась постоянной, будет увеличивать $c(t)$, поскольку функция ценности вогнута. Кроме того,

$$\frac{\partial}{\partial t}\left[\frac{\partial c(t)}{\partial p_c}\right]=\frac{\partial \dot{c}}{\partial p_c}=\frac{\partial}{\partial p_c}\left(\frac{dc}{dS}\dot{S}\right)=\frac{dc}{dS}\frac{\partial \dot{S}}{\partial p_c}+\dot{S}\frac{\partial}{\partial p_c}\left(\frac{dc}{dS}\right). \quad (15\text{-}17)$$

Второе слагаемое в правой части этого уравнения равно нулю в окрестности точки равновесия, потому что изменение потребительского капитала $\dot{S}$ в состоянии равновесия равно нулю. Знак первого слагаемого противоположен знаку dc / dS, поскольку p_c оказывает отрицательное воздействие на $c(t)$ и, следовательно, на $\dot{S}$. По определению, знак производной dc/dS положителен в случае смежной межвременной взаимодополняемости, равен нулю в случае независимости и отрицателен в случае смежной межвременной взаимозаменяемости.

Таким образом, воздействие компенсированного изменения p_c на c будет со временем возрастать, если текущее и прошлое потребление находятся в отношениях смежной межвременной взаимодополняемости; другими словами, для аддиктивных благ характерно нарастание этого эффекта во времени. Перманентное изменение цены аддиктивного блага способно оказывать лишь незначительное начальное воздействие на спрос, однако со временем это влияние станет усиливаться, пока не будет достигнуто новое равновесие (при предположении, что в итоге потребление придет в состояние устойчивого равновесия).

Действительно, если функция полезности квадратична, то долгосрочное воздействие на потребление, оказываемое перманентными изменениями цены, для аддиктивных благ будет сильнее. Чтобы показать это, продифференцируем условия первого порядка (15-6), взяв квадратичную функцию полезности, и получим изменение потребления между двумя устойчивыми состояниями равновесия:

$$\frac{dc^*}{dp_c}=\frac{\mu}{\alpha_{cc}}\frac{\delta(\sigma+\delta)}{B}<0. \quad (15\text{-}18)$$

Знаменатель выражения вблизи устойчивых равновесных состояний отрицателен, так как $\alpha_{cc}<0$ и $B>0$ (см. (15-14)). Поскольку усиление зависимости снижает B, то при более сильной зависимости долгосрочное воздействие изменения собственной цены блага на его потребление оказывается больше.

Долгосрочная эластичность была бы пропорциональна наклону кривой, задаваемому уравнением (15-18), если бы первоначальный равновесный уровень потребления не зависел от B. Изменения B не влияют на первоначальный равновесный уровень потребления, поскольку он определяется первыми производными функций полезности и заработков, которые не затрагивают B.

Полное воздействие конечного изменения цены на совокупное потребление аддиктивных благ может быть значительно больше, чем эффект, получаемый в соответствии с уравнением (15-18), так как еще существуют неустойчивые равновесные состояния. Согласно рис. 15.2, все домохозяйства с первоначальным потребительским капиталом от S^{*2} до S^{*1} должны были бы находиться слева от неустойчивого равновесия при $p_c = p^1$ и соответствующей кривой p^1p^1, но при $p_c = p^2$ и соответствующей кривой p^2p^2 они должны были бы находиться справа от него. Следовательно, снижение цены с p^1 до p^2 должно существенно повышать долгосрочный спрос на благо c со стороны таких домохозяйств.

Курение и пьянство являются единственными вредными привычками, которые широко исследованы эмпирически. Д. Маллэхи [*Mullahy, 1985*] изучил многочисленные оценки эластичности спроса на сигареты и показал, что чаще всего они лежат в интервале между 0,4 и 0,5. Из нашей модели следует, что долгосрочная эластичность спроса на сигареты по цене равна примерно 0,6 [см.: *Becker, Grossman, Murphy, 1987*]. Это немало по сравнению с оценками эластичности для других благ. Наиболее высокой ценовой эластичностью отличаются алкогольные напитки, особенно крепкие [см.: *Cook, Tauchen, 1982*].

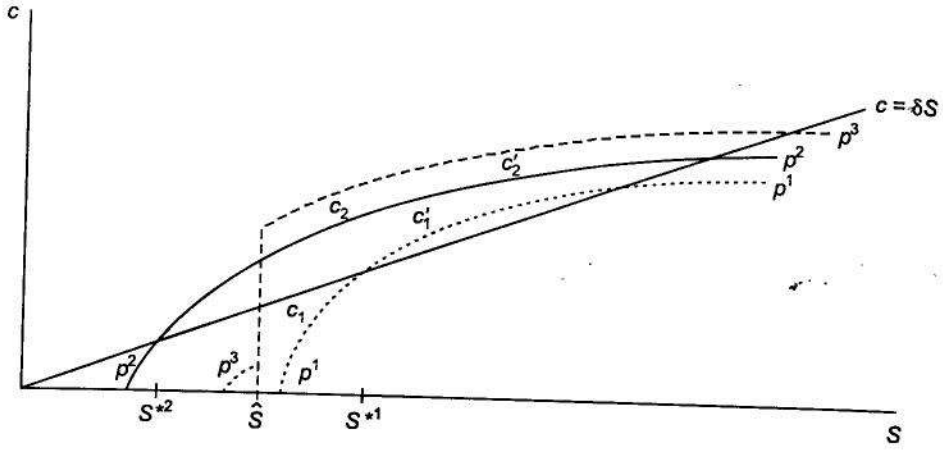


Рис. 15.2

Совокупный спрос на сигареты или алкоголь может быть весьма чувствительным к цене, но при этом реакция наиболее зависимых индивидов может быть достаточно умеренной. Так, Ф. Кук и Дж. Точен исследовали влияние стоимости крепких спиртных напитков как на сильно пьющих индивидов, так и на всех потребителей алкоголя. Они определяли число сильно пьющих по уровню смертности от цирроза печени (главная причина смертности при алкоголизме). В результате они пришли к выводу, что даже небольшое изменение государственных акцизов на спиртные напитки оказывает значительное воздействие на уровень смертности от этой болезни. Это дает основания предполагать, что либо сильно пьющие индивиды существенно сокращают свое потребление при значительном удорожании спиртных напитков, либо число сильно пьющих индивидов чувствительно к цене на алкоголь.

Очень часто героин, кокаин, азартные игры и другие вредные аддиктивные блага запрещаются законом; некоторые полезные аддиктивные блага, такие, как приверженность к определенному религиозному культу или определенному типу музыки, иногда также запрещаются. Когда запрет подкрепляется штрафными санкциями в отношении как производителей, так и потребителей, запрещенные блага становятся дороже. Из нашего анализа следует, что увеличение издержек потребления наркотических благ в результате введения суро-

вых наказаний сильно сокращает долгосрочный спрос на героин и другие запрещенные наркотики. Однако спрос на запрещенные аддиктивные блага может весьма слабо реагировать на временное повышение цен, произошедшее вследствие временного всплеска активности правоохранительных органов или в первый год после введения постоянного запрета.

Для рациональных потребителей полная цена аддиктивных благ включает денежный эквивалент изменений в будущей полезности и в будущих заработках, порождаемых изменениями текущего потребления. Информация о вреде курения для здоровья, ставшая общедоступной в конце 1950-х гг., позволила поставить великолепный эксперимент — станут ли люди, привыкшие к курению, учитывать отдаленные пагубные для здоровья последствия или же так и останутся "близорукими". Р. Ипполито, Р. Мерфи и Д. Сант [*Ippolito, Murphy, Sant, 1979*] провели исследование, показавшее, что спустя 11 лет после обнародования в 1964 г. руководством Медицинского управления США первого доклада о последствиях курения потребление сигарет и папирос на душу населения уменьшилось на 34 и 45% соответственно. Это явно противоречит представлению о том, что большинство курящих "близоруки" и не реагируют на информацию о предстоящих последствиях из-за сильного дисконтирования будущего.

Конечно, люди, продолжающие курить, и те, кто начал курить после того как появилась новая информация о вреде курения, должны быть более "близоруки", чем люди, бросившие или вообще не начинавшие курить. Так, была выявлена более сильная отрицательная зависимость между курением и уровнем образования в 1970-х и 1980-х гг. по сравнению с периодом, предшествовавшим появлению первого доклада Медицинского управления США с информацией о вреде курения. Одним из объяснений этого факта является то, что более образованные люди, как правило, склонны иметь более низкую норму предпочтения настоящего. Вероятно, это в какой-то мере объясняет, почему они готовы инвестировать в высшее образование, выгоды от которого носят отложенный характер. Однако Ф. Фаррел и В. Фьюкс [*Farrell, Fuchs, 1982*] показали, что отрицательная связь между уровнем образования и курением не полностью объясняется непосредственным влиянием образования на склонность к курению.

Поведение подростков — убедительное свидетельство ориентированного на будущее поведения курящих. Подростки часто рассматриваются как наиболее "нетерпеливые" члены общества (см. опросные данные в [*Davids, Falkoff, 1975*]). Если это так, то на их склонность к курению едва ли должна влиять мысль о последствиях, которые скажутся лет через двадцать или еще позже, хотя неодобрение курения родителями может играть существенную роль. Тем не менее доля курящих молодых мужчин в возрасте от 21 года до 24 лет в период с 1964 по 1975 г. снизилась на треть [см.: *Harris, 1980*].

Кроме того, долгосрочные изменения в потреблении аддиктивных благ в связи с изменением уровня богатства превосходят краткосрочные, поскольку запас потребительского капитала также станет изменяться во времени, пока не будет достигнуто новое равновесное состояние (к таким же выводам относительно эффекта богатства пришел Ф. Спинуайн [*Spinnewyn, 1981*]). Дифференцируя условия первого порядка (15-6) по μ — предельной полезности богатства, мы получаем реакцию равновесного уровня потребления на изменение богатства (для случая квадратичной функции полезности):

$$\frac{dc^*}{d\mu} = \frac{\delta}{\alpha_{cc} B}\left[(\sigma+\delta)p_c - \frac{d\alpha_c}{d\mu}\right]. \qquad (15\text{-}19)$$

Поскольку μ и уровень богатства связаны отрицательно, то c может быть как лучшим, так и худшим благом, так как $dc^*/d\mu \gtrless 0$. Если богатство возрастает вследствие повышения заработков, то член $d\alpha_s/d\mu$ для вредных аддиктивных благ скорее всего будет иметь положительный знак, поскольку отрицательное воздействие возросшего потребления на заработки будет, по-видимому, тем больше, чем выше сам заработок ($d\mu\omega_s/d\mu > 0$). Например, регулярное употребление алкогольных напитков на работе снижает производительность летчика или врача в большей степени, чем дворника или официанта. Уравнение (15-19) показывает, что c окажется худшим благом, если отрицательное воздействие, оказываемое на заработок, будет достаточно велико. Таким образом, распространение информации о том, что курение наносит вред здоровью, должно было уменьшать эластичность курения по доходу и это могло превратить сигареты в худшее благо. Указанная эластичность с конца 1960-х гг. действительно упала до крайне незначительной величины [см.: *Schneider, Klein, Murphy, 1981*]. Поскольку женщины зарабатывают меньше мужчин, этот фактор позволяет объяснить, почему за последние 25 лет курение среди женщин выросло по сравнению с мужчинами.

15.6 Временные изменения цены и события жизненного цикла

Если функции полезности и заработков являются квадратичными, то спрос на благо c в каждый момент времени может быть явным образом соотнесен с первоначальным уровнем S, а также с прошлыми и будущими ценами на благо c (см. уравнение (15-П2) в приложении 15.А). На текущее потребление оказывают воздействие как прошлые, так и будущие цены, но при этом оно является несимметричным. Изменения в прошлых ценах влияют на текущее потребление посредством изменения текущего запаса потребительского капитала, тогда как изменения в будущих ценах влияют на текущее потребление посредством изменения текущих полных цен, воздействуя на будущий потребительский капитал и на будущее потребление.

Рассмотрим изменение цены на малом временно́м интервале, деленное на длину этого интервала. Воздействие такого изменения цены на уровень потребления при длине временно́го интервала, стремящейся к нулю, будет иметь ненулевой предел. Из уравнения (15-П2) следует, что его пределы будут иметь следующий вид:

$$\frac{dc(t)}{dp(\tau)} = \frac{(\delta+\lambda_1)e^{-\lambda_2\tau}}{\alpha_{cc}(\lambda_2-\lambda_1)}\left[(\delta+\lambda_2)e^{\lambda_2 t} - (\delta+\lambda_1)e^{\lambda_1 t}\right] \text{ при } \tau > t, \quad (15\text{-}20)$$

$$\frac{dc(t)}{dp(\tau)} = \frac{(\delta+\lambda_1)e^{\lambda_1 t}}{\alpha_{cc}(\lambda_2-\lambda_1)}\left[(\delta+\lambda_2)e^{-\lambda_1\tau} - (\delta+\lambda_1)e^{-\lambda_2\tau}\right] \text{ при } \tau < t, \quad (15\text{-}21)$$

где изменения цены компенсируются таким образом, чтобы предельная полезность богатства оставалась постоянной, а λ_2 и λ_1 — соответственно больший и меньший корни уравнения (15-12).

Эти равенства дают важный результат: знаки обеих перекрестных производных по цене зависят только от знака выражения $\delta + \lambda_1$. В подразд. 15.3 было показано, что в случае смежной межвременной взаимодополняемости это выражение больше нуля, тогда как в случае смежной межвременной взаимозаменяемости — меньше нуля. Поскольку выражение в скобках всегда имеет положительный знак, а α_{cc} — всегда отрицательно, то производная $dc(t)/dp(\tau)$ будет отрицательна тогда и только тогда, когда $\delta + \lambda_1$ положительно. Следовательно, смежная межвременная взаимодополняемость является необходимым и достаточным условием того, чтобы компенсированные перекрестные эффекты были отрицательными.

Отрицательность производной спроса на один товар по цене другого при постоянной предельной полезности дохода является стандартным определением взаимодополняемости в теории потребительского выбора. Следовательно, смежная межвременная взаимодополняемость является необходимым и достаточным условием для того, чтобы текущее и будущее потребление или текущее и прошлое потребление находились в отношениях взаимодополняемости. Этот вывод является теоретическим подкреплением утверждения Райдера и Хила, что "смежная межвременная взаимодополняемость... отличается от взаимодополняемости по Слуцкому" [*Ryder, Heal,* 1973]. Поскольку наше определение потенциального привыкания связано с понятием смежной межвременной взаимодополняемости, то исходя из этого можно утверждать, что благо является аддиктивным тогда и только тогда, когда его потребление в одни моменты времени является взаимодополняющим по отношению к его потреблению в другие моменты времени. Более того, степень привыкания тем сильнее, чем больше взаимодополняемость потребления.

Связь между привыканием к аддиктивным благам и взаимодополняемостью означает, что ожидаемое повышение будущих цен на аддиктивные блага сокращает текущее потребление. Именно отрицательное воздействие будущих ожидаемых ценовых изменений на текущее потребление аддиктивных благ позволяет провести различие между рациональными пристрастиями, или рациональным формированием привычек, и "близоруким" поведением[4].

Чем раньше предвидятся будущие ценовые изменения, тем сильнее это сказывается на текущем потреблении аддиктивных благ. В уравнении (15-20) при $\tau > t$ возрастание τ (при сохранении разности $\tau - t$ постоянной) увеличивает абсолютное значение производной $dc(t)/dp(\tau)$, если $\lambda_1 + \delta > 0$. Причина в том, что чем раньше предвидится будущее повышение цены на аддиктивное благо, тем сильнее сокращается его потребление в прошлом. И, следовательно, тем меньше оказывается запас потребительского капитала, с которым индивид вступает в текущий период. Мы не просто перефразируем известный факт, что при предвидении будущих ценовых изменений эластичность спроса выше. Ведь для благ со смежной межвременной взаимозаменяемостью ($\lambda_1 + \delta < 0$) эта эластичность будет меньше в том случае, когда будущие изменения в ценах предвидятся на более длительный период.

Уравнение (15-21) показывает, что в состояниях устойчивого равновесия цены недалекого прошлого оказывают гораздо большее воздействие, чем цены более отдаленного периода. Однако в случае неустойчивого равновесия изменение потребления в определенный момент времени начинает вести ко все большим и большим изменениям будущего потребления, поскольку потребительский капитал продолжает возрастать.

Можно сказать, что перманентные изменения стационарной цены, рассматриваемые в подразд. 15.5, сочетают в себе изменения цены за текущий период с эквивалентными ее изменениями во все будущие периоды. Поскольку (компенсированное) повышение будущих цен на аддиктивные блага сокращает их текущее потребление, то временное увеличение одних только текущих цен оказывает на их текущее потребление более слабое воздействие, чем повышение цен, имеющее перманентный характер.

Взаимодополняемость текущего и будущего потребления выше для аддиктивных благ, формирующих более сильную зависимость. Следовательно, перманентные изменения цен на аддиктивные блага

[4] "Близорукое" поведение агентов предполагается, например, в таких работах, как [*Pollack, 1970, 1976; Weizsäcker, 1971; Phlips, 1974*].

могут оказывать более сильное воздействие на их текущее потребление. Хотя из нашего анализа следует, что рациональные потребители аддиктивных благ сильнее реагируют на изменения цен в долгосрочном периоде, чем в краткосрочном, в действительности их краткосрочная реакция также может быть достаточно сильной.

Появление и возобновление вредных привычек, таких, как курение, алкоголизм, азартные игры, употребление кокаина или переедание, равно как и полезных привычек, таких, как религиозность или бег трусцой, часто связаны с состоянием беспокойства, напряжения, с чувством опасности, свойственным юности, а также с разрушением брака, потерей работы и другими жизненными испытаниями[5]. Отсюда можно вывести предположение, что потребление большинства вредных аддиктивных благ стимулируется разводами, безработицей, смертью любимых людей и другими стрессовыми ситуациями. Если подобные жизненные испытания, снижая общую полезность, повышают предельную полезность аддиктивных благ, то тогда на потребление этих благ они должны оказывать такое же воздействие, как изменения цен (см. приложение 15.А). Например, компенсированное усиление стресса в течение некоторого конечного периода времени в будущем повышает будущее потребление c и будущий потребительский капитал S. Можно показать, что по тем же самым причинам, которыми объясняется увеличение текущего потребления аддиктивных благ при снижении будущих цен, ожидаемые будущие стрессы будут увеличивать текущее потребление аддиктивных благ, если оно положительно связано с их будущим потреблением.

Следовательно, даже индивиды, имеющие одинаковые функции полезности и обладающие одинаковым богатством, при столкновении с одними и теми же ценами могут тем не менее демонстрировать разную степень привыкания к аддиктивным благам, если их жизненный опыт различен. Однако, чтобы избежать малоинтересной трактовки уравнения (15-2), которая сводится к тому, что все индивиды, никогда не потреблявшие аддиктивных благ (например, ни разу в жизни не пробовавшие курить подростки), должны иметь нулевой начальный запас потребительского капитала, мы предполагаем, что некоторые события жизненного цикла прямо воздействуют на запас потребительского капитала. Если через $Z(t)$ обозначить долю подобных событий в момент времени t, то уравнение для изменения запаса потребительского капитала можно переписать в виде

$$\dot{S} = c(t) + Z(t) - \delta S(t). \tag{15-22}$$

Даже если благо c не потреблялось в прошлом, все равно из-за различий в опыте (Z) запас S может варьироваться от индивида к индивиду. В приложении 15.А проводится анализ влияния прошлых и будущих событий Z на текущее потребление блага c.

Жизненные испытания, носящие временный характер, могут навсегда "подсадить" рациональных индивидов на аддиктивные блага. Например, индивид может навсегда "подсесть" на героин или спиртное в результате давления со стороны сверстников в подростковом возрасте или из-за сильнейшего стресса, испытанного во время войны во Вьетнаме. Если на рис. 15.2 юность или временная отправка во Вьетнам повышают спрос на благо c с уровня c_1 до уровня c_2, то на какое-то время индивид должен переместится по траектории p^2p^2 из точки c_2 в точку c_2'. Из этой точки (когда пройдет стресс) он резко "перескочит" в точку c_1' на кривой p^1p^1. (Заметим, что на потребление блага при наступлении стрессовых событий влияет и продолжительность этой стрессовой ситуации.) В приведенном примере, находясь в стрессовой ситуации, индивид накапливает достаточный капитал, чтобы оставаться "подсевшим" и в дальнейшем. Начиная движение из точки c_1, он в конечном счете воздержался бы от употребления наркотика, если бы никогда ранее не подвергался подобному стрессу, но вместо этого он приходит к довольно внушительному равновесному уровню его потребления. Так, хотя большинство ветеранов Вьетнама действительно избавились от своего пристрастия к наркотикам после возвращения в Соединенные Штаты, тем не менее многие из них так и не смогли преодолеть зависимости, другие же переключились с наркотиков на алкоголь [см.: *Robins et al., 1980*].

[5] См. обзор многочисленных исследований в [*Peele, 1985*].

Некоторые критики утверждают, что модель, предложенная нами в "De gustibus non est disputandum", — а также, вероятно, и сама эта работа — неудовлетворительна, поскольку из нее следует, что люди, испытывающие зависимость, вполне счастливы, тогда как в реальной жизни они, как правило, постоянно находятся в состоянии неудовлетворенности и депрессии [см., например: *Winston, 1980*]. Хотя в нашей модели действительно предполагается, что такие люди действуют рационально и максимизируют свою полезность, однако они не будут счастливы, если их привыкание сформировалось вследствие событий, вызвавших стресс, таких, например, как смерть или развод, т.е. событий, снижающих их полезность. Следовательно, наша модель признает тот факт, что люди попадают в зависимость именно потому, что они несчастливы. Однако они были бы еще несчастнее, если бы им запретили употребление аддиктивных благ.

Может показаться, что наш подход к изучению влияния событий жизненного цикла на привыкание к аддиктивным благам только терминологически отличается от подхода, предполагающего изменения в структуре предпочтений. Однако между ними существует гораздо более значимое различие. Во многих исследованиях, использующих подход, отличный от применяемого в данной работе, разные предпочтения или разные "Я" индивида борются за контроль над его поведением [см.: *Yaari, 1977; Elster, 1984; Winston, 1980; Schelling, 1984*]. Скажем, одно "Я", свободное от пагубных пристрастий, в периоды, когда контроль за поведением человека принадлежит ему, связывает себя жесткими обязательствами, с тем чтобы ослабить власть другого "Я", зависимого от этих пристрастий, в те периоды, когда контроль за поведением человека перейдет к тому. Свободная от зависимости личность может вступить в общество анонимных алкоголиков, записаться на курсы по борьбе с курением и т.д. (см. множество примеров в: [*Schelling, 1984*]). В отличие от этого в нашей модели текущее и будущее потребления аддиктивных благ взаимодополняют друг друга, т.е. индивид становится более зависимым в текущий период времени, если ожидает, что в будущем его потребление этих благ увеличится. Таким образом, в нашей модели как текущее, так и будущее поведение являются частью внутренне согласованного плана по максимизации полезности потребителя.

15.7 "Завязывание" и "запои"

Наша теория рационального привыкания к аддиктивным благам позволяет объяснить, почему от многих сильных пристрастий можно избавиться только "завязыванием", т.е. резким прекращением употребления таких благ. Рациональный индивид приходит к решению избавиться от зависимости, если некие события достаточно сильно снижают либо его спрос на аддиктивное благо, либо его запас потребительского капитала. Его потребление убывает во времени тем быстрее, чем сильнее влияние изменения текущего потребления на будущее потребление. А воздействие на будущее потребление тем больше, чем выше степень взаимодополняемости и степень зависимости. Следовательно, рациональные индивиды избавляются от более сильных пристрастий быстрее, чем от более слабых.

Если степень взаимодополняемости и степень потенциального привыкания становятся достаточно сильными, то функция полезности (15-1) перестает быть вогнутой. В приложении 15.Б показано, что в этом случае связь между текущим потреблением аддиктивного блага c и его потреблением в прошлом S может иметь разрыв в некоторой точке $\hat{S}$ (см. рис. 15.2) такой, что $c > \delta\hat{S}$ при $S > \hat{S}$ и $c < \delta\hat{S}$ при $S < \hat{S}$. Хотя точка $\hat{S}$ не является точкой равновесия для потребительского капитала, тем не менее она подобна точке неустойчивого равновесия для него при вогнутой функции полезности. Даже если S лишь чуть-чуть меньше $\hat{S}$, то с течением времени потребление по линии p^3 снижается до нулевого уровня. Аналогично, даже если S лишь немного больше $\hat{S}$, то с течением времени потребление возрастает по линии p^3, возможно, до устойчивого равновесного уровня. Однако падение S с уровня, слегка превышающего $\hat{S}$, до уровня более низкого, чем $\hat{S}$, порождает бесконечно высокий темп сокращения c, поскольку зависимость между c и S имеет разрыв в точке $\hat{S}$. Действительно, если разрыв достаточно велик, то для того чтобы избавиться от зависимости, потребитель аддиктивных благ должен прибегнуть к "завязыванию"; другими словами, решив покончить с ними, он должен немедленно бросить их употреблять.

Объяснить это достаточно просто. Если S хоть немного больше, чем $\hat{S}$, то оптимальный план потребления требует более высокого уровня потребления c в будущем, поскольку это благо вызывает сильное привыкание. Тогда сильная взаимодополняемость текущего и будущего потребления потребует, чтобы текущий уровень потребления c был высоким. Если же S чуть-чуть меньше $\hat{S}$, то будущее потребление c будет очень мало, поскольку происходит стремительное освобождение от зависимости, и тогда сильная взаимодополняемость требует, чтобы текущий уровень c был низок.

Отсюда ясно, что освобождение от зависимости резким прекращением потребления ("завязыванием") вполне согласуется с нашей теорией рациональных пристрастий. По существу, наша теория даже *требует*, чтобы конец сильной зависимости был положен именно резко. Более того, если взаимодополняемость достаточно сильна, так что функция полезности становится невогнутой, мы получаем резкие колебания в уровнях потребления в ответ на незначительные перемены во внешней среде, когда индивиды либо только начинают привыкать к аддиктивным благам, либо пытаются с ними покончить.

В краткосрочном периоде потери в полезности, связанные с прекращением потребления, оказываются тем больше, чем сильнее зависимость. И все же, как мы показали, рациональные индивиды используют "завязывание" для освобождения от зависимости даже несмотря на то, что в краткосрочном периоде их "страдания" оказываются достаточно сильными. Поведение таких индивидов рационально, поскольку они "разменивают" большие краткосрочные потери в полезности на значительно больший долгосрочный выигрыш. Нет необходимости привлекать такие понятия, как слабость воли или ограниченный самоконтроль для того, чтобы понять, почему от зависимости от сигарет, героина или алкоголя можно избавиться, только резко прекратив их потребление.

Рациональный индивид, страдающий от зависимости, может отложить прекращение потребления аддиктивного блага, пытаясь в краткосрочном периоде найти пути уменьшения потерь в полезности, вызываемых резким прекращением его потребления. Сначала он может попытаться бросить курить, посещая с этой целью специальную клинику, но затем прийти к заключению, что для него это не лучший вариант. Тогда он попробует заменить сигареты жевательной резинкой или бегом трусцой. Этот вариант также может оказаться неудачным. В конце концов он может просто "напасть" на удачный метод, позволяющий в краткосрочном периоде сократить потери в полезности. Рациональность не исключает таких экспериментов и неудач. На самом деле рациональность подразумевает, что неудачи будут многочисленными из-за той неопределенности, которая связана с поиском метода, наиболее подходящего для данного конкретного индивида, а также из-за существенных краткосрочных потерь в полезности, вызываемых прекращением потребления аддиктивного блага.

Заявления некоторых сильно пьющих и много курящих людей, что они хотели бы, но не могут освободиться от зависимости, представляются нам ничем не отличающимися от заявлений холостяков, что они рады бы, да никак не могут жениться, или от заявлений несобранных личностей, что они хотели бы стать более организованными, но у них не получается. Такие высказывания означают только то, что всякий индивид может пойти на определенные перемены (например, жениться или бросить курить), когда найдет такой способ их осуществления, который будет обеспечивать достаточно большое превышение долгосрочных выгод над краткосрочными издержками приспособления.

"Запои" довольно распространенное явление при алкоголизме, переедании и некоторых других пагубных пристрастиях. Мы определяем "запои" как временные циклы потребления какого-либо блага. "Запои" могут представляться типичными случаями иррационального поведения, однако, немного расширив нашу модель, можно показать, что они вполне согласуются с понятием рациональности.

Рассмотрим проблему переедания. С увеличением потребления пищи увеличивается вес и ухудшается здоровье. Мы предполагаем, что текущее потребление пищи определяется двумя типами запасов потребительского капитала: назовем один из них весом, а другой — "пищевым капиталом" (eating capital). Фактически вес и "пищевой капитал" до сих пор объединялись в единый потребительский капитал (S). Если эти два капитала имеют разные нормы обесценения и разные степени взаимодополняемости и взаимозаменяемости в потреблении, то это может легко порождать "запои".

Чтобы получить циклы переедания и сидения на диете, один из капиталов (скажем, "пищевой капитал") должен быть взаимодополняющим к принятию пищи и иметь более высокую норму обесценения, тогда как другой капитал (вес) должен быть взаимозаменяющим (см. уравнение (15-П19) приложения 15.В). Предположим, что индивид с небольшим весом и небольшим "пищевым капиталом" привыкает к чрезмерному употреблению пищи. Поскольку с течением времени увеличивается количество принимаемой пищи, то "пищевой капитал" должен увеличиваться быстрее, чем вес, поскольку он имеет более высокую норму обесценения.

В конечном счете количество принимаемой пищи достигнет некоего плато, а затем начнет падать, поскольку вес продолжает увеличиваться. Тогда более низкий уровень потребления пищи начнет обесценивать запас "пищевого капитала" относительно веса, и уменьшившийся "пищевой капитал" не допустит увеличения принятия пищи даже после того, как вес начал снижаться. Переедание начинается снова только тогда, когда вес становится относительно небольшим. Тогда возрастание количества принимаемой пищи увеличивает "пищевой капитал", и цикл начинается снова. Эти циклы могут иметь либо затухающие, либо взрывные колебания (или постоянные) в зависимости от того, устойчиво или неустойчиво равновесное состояние.

Хотя (что типично для подобных задач) для того чтобы получить цикл, необходимо иметь два типа капитала[6], в нашем анализе им дается правдоподобная интерпретация благодаря предположению о различных нормах обесценения и различных уровнях взаимодополняемости и взаимозаменяемости. В нашем анализе "запои" — это не проявление непоследовательности в поведении, возникающей в результате борьбы за контроль над индивидом между его различными "Я". Скорее они представляют собой результат последовательно максимизирующего поведения во времени, учитывающего влияние возросшего текущего объема принимаемой пищи как на будущий вес, так и на желание есть еще больше в будущем.

[6] Райдер и Хил [*Ryder, Heal, 1973*] также получали циклы потребления при двух типах капитала).

15.8 Заключительные замечания

В нашей теории рациональных пристрастий слово "рациональный" означает, что индивиды согласованно во времени максимизируют полезность, и некоторое благо является потенциально аддиктивным, если увеличение потребления в прошлом ведет к повышению потребления в настоящем. Мы показали, что равновесное потребление аддиктивных благ неустойчиво в том случае, когда зависимость является сильной, т.е. когда между прошлым и текущим потреблением существует сильная взаимодополняемость. Неустойчивые равновесные состояния являются основным инструментом нашего анализа зависимого поведения. Потребление со временем возрастает, если оно оказывается выше уровня неустойчивого равновесия, и, наоборот, снижается, возможно, до полного воздержания, если оно оказывается ниже уровня неустойчивого равновесия.

Для появления наркотической зависимости необходимо взаимодействие между индивидом и благом. Очевидно, что сигареты и героин вызывают гораздо большее привыкание, чем, например, конфеты или шербет. Однако не у всех курильщиков и лиц, употребляющих героин, формируется сильная зависимость. Мы показали, что при прочих равных условиях именно те индивиды, которые сильнее дисконтируют будущее, скорее всего и попадут в зависимость от потребления некоего блага. Кроме того, на вероятность попадания в зависимость влияют уровень дохода, временные стрессовые ситуации, стимулирующие спрос на аддиктивные блага, а также уровень и траектория изменения цен.

Перманентные изменения цен на аддиктивные блага оказывают умеренное краткосрочное воздействие на их потребление. Возможно, именно с этим связано общепринятое мнение, что наркоманы не слишком чувствительны к изменениям цен. Однако, как мы показали, долгосрочный спрос на аддиктивные блага обычно более эластичен, чем на неаддиктивные.

Ожидаемое будущее повышение цен сокращает текущее потребление аддиктивных благ, поскольку их потребление в различные моменты времени является взаимодополняющим. Отсюда следует, что временные изменения цен на аддиктивные блага оказывают на текущее потребление меньшее влияние, чем (компенсированные) permanentные изменения.

Сильное пристрастие к сигаретам, алкоголю, наркотикам, как правило, можно преодолеть, только "завязав", т.е. резко прекратив их потребление. Необходимость в таком "завязывании" может наводить на мысль о слабой воле и других формах недостаточно рационального поведения. Однако мы показали, что "завязывание" согласуется с рациональностью поведения. Действительно, индивиды, ведущие себя рационально, освобождаются от сильной зависимости только при помощи быстрого и чаще всего резкого прекращения потребления.

Пристрастия представляют главный вызов для теории рационального поведения. Зависимость вызывают не только такие хорошо известные вещи, как табак, алкоголь или кокаин; определенное привыкание формируется и ко многим другим благам. Мы не утверждаем, что всякое идиосинкразическое поведение, связанное с любыми видами пристрастий, согласуется с понятием рациональности. Однако теория рациональных пристрастий действительно хорошо объясняет известные особенности зависимости от них и, на наш взгляд, дает более широкие возможности для понимания зависимого поведения, чем другие подходы к этой проблеме. Этим наша модель рациональных пристрастий бросает вызов альтернативным подходам к объяснению данного феномена.

Приложение 15.А

Если функция полезности является квадратичной, если события $Z(t)$ влияют на запас потребительского капитала (см. уравнение (15-22)) и если события $E(t)$ влияют на функцию полезности, то величина потребительского капитала выводится из следующего дифференциального уравнения:

$$\ddot{S}(t)-\sigma\dot{S}(t)-BS(t)=h(t)=a+\frac{\dot{p}(t)}{\alpha_{cc}}-\frac{\sigma+\delta}{\alpha_{cc}}p(t)-\frac{\alpha_{ec}}{\alpha_{cc}}\dot{E}(t)+$$
$$+(\sigma+\delta)\frac{\alpha_{ec}}{\alpha_{cc}}E(t)+\dot{Z}(t)-\left(\sigma+\delta+\frac{\alpha_{cs}}{\alpha_{cc}}\right)Z(t), \qquad (15\text{-П1})$$

где $\mu p(t)$ заменяется на $p(t)$, α_{ec} является коэффициентом при $E(t)c(t)$, $a=(\delta+\sigma)(\alpha_c/\alpha_{cc})+(\alpha_s/\alpha_{cc})$, а B задается уравнением (15-11). Если зависимость между S и c задается уравнением (15-22), то решение этого уравнения для $c(t)$, удовлетворяющее начальному условию $S(0)=S^0$ и условию трансверсальности в уравнении (15-8), имеет вид

$$c(t)=-\delta\frac{a}{B}+(\delta+\lambda_1)\left(S^0+\frac{a}{B}\right)e^{\lambda_1 t}-\frac{(\delta+\lambda_1)^2e^{\lambda_1 t}}{\alpha_{cc}(\lambda_2-\lambda_1)}\int_0^\infty e^{-\lambda_2\tau}p(\tau)d\tau+$$
$$+\frac{(\delta+\lambda_1)(\delta+\lambda_2)}{\alpha_{cc}(\lambda_2-\lambda_1)}\int_0^t e^{\lambda_1(t-\tau)}p(\tau)d\tau+\frac{(\delta+\lambda_1)(\delta+\lambda_2)}{\alpha_{cc}(\lambda_2-\lambda_1)}\int_t^\infty e^{\lambda_2(t-\tau)}p(\tau)d\tau+$$
$$+\frac{p(t)}{\alpha_{cc}}-\frac{(\delta+\lambda_1)[\delta+\lambda_2+(\alpha_{cs}/\alpha_{cc})]}{(\lambda_2-\lambda_1)}e^{\lambda_1 t}\int_0^t e^{-\lambda_1\tau}Z(\tau)d\tau+$$
$$+\frac{(\delta+\lambda_2)[\delta+\lambda_1+(\alpha_{cs}/\alpha_{cc})]}{(\lambda_2-\lambda_1)}e^{\lambda_2 t}\int_t^\infty e^{\lambda_2\tau}Z(\tau)d\tau-$$
$$-\frac{(\delta+\lambda_1)[\delta+\lambda_1+(\alpha_{cs}/\alpha_{cc})]}{(\lambda_2-\lambda_1)}e^{\lambda_1 t}\int_0^\infty e^{-\lambda_2\tau}Z(\tau)d\tau+ \qquad (15\text{-П2})$$

+ сомножители при $E(t)$, равные $-\alpha_{ec}$, помноженные на соответствующие сомножители при $p(t)$.

Исходя из определения λ_1 и λ_2 (15-12) и проведя простые преобразования, можно показать, что

$$\delta+\lambda_1+\alpha_{cs}/\alpha_{cc}<0,\ \delta+\lambda_2+\alpha_{cs}/\alpha_{cc}>\delta+\sigma/2+\alpha_{cs}/\alpha_{cc}>0. \qquad (15\text{-П3})$$

В уравнении (15-П2) учитываются производные $c(t)$ по $p(\tau)$ при $\tau>t$ или $\tau<t$ из уравнений (15-20) и (15-21). Практически идентичные производные получаются для $c(t)$ по $E(\tau)$, так что если $\alpha_{ec}>0$, то

$$\frac{\partial c(t)}{\partial p(\tau)}\gtreqless 0 \text{ и } \left.\frac{\partial c(t)}{\partial E(\tau)}\right|_{\tau<t}\gtreqless 0, \text{ так как } \delta+\lambda_1\gtreqless 0, \qquad (15\text{-П4})$$

что представляет собой условие смежной межвременной взаимодополняемости (аналогично при $\tau > t$).

Кроме того, из уравнения (15-П3) мы имеем

$$\left.\frac{\partial c(t)}{\partial Z(\tau)}\right|_{\tau<t} = \frac{\delta+\lambda_1}{\lambda_2-\lambda_1} e^{\lambda_1 t}\left[\left(\delta+\lambda_2+\frac{\alpha_{cs}}{\alpha_{cc}}\right)e^{-\lambda_1\tau} - \left(\delta+\lambda_1+\frac{\alpha_{cs}}{\alpha_{cc}}\right)e^{-\lambda_2\tau}\right] \gtreqless 0, \quad \text{(15-П5)}$$

так как $\delta + \lambda_1 \gtreqless 0$. Однако

$$\left.\frac{\partial c(t)}{\partial Z(\tau)}\right|_{\tau>t} = \left(\delta+\lambda_1+\frac{\alpha_{cs}}{\alpha_{cc}}\right)e^{-\lambda_2\tau}\left[(\delta+\lambda_2)e^{\lambda_2 t} - (\delta+\lambda_1)e^{\lambda_1 t}\right] < 0. \quad \text{(15-П6)}$$

Следовательно, будущие события, увеличивающие размеры потребительского капитала, оказывают отрицательное воздействие на текущее потребление вне зависимости от того, существует ли смежная межвременная взаимодополняемость или нет.

Приложение 15.Б

Если степень смежной межвременной взаимодополняемости достаточно высока, так что функция полезности перестает быть вогнутой по $c(t)$ и $S(t)$, то два корня, задаваемые уравнением (15-12), будут комплексными и форма траектории оптимального потребления существенно изменится. Рассмотрим случай, когда функция полезности все еще вогнута отдельно по $c(t)$ и $S(t)$, но при этом она не вогнута по ним обоим одновременно:

$$\alpha_{cc} < 0,\ \alpha_{ss} < 0,\ \alpha_{cc}\alpha_{ss} < \alpha_{cs}^2. \quad \text{(15-П7)}$$

Эти предположения указывают на то, что именно высокая степень взаимодополняемости между прошлым и текущим потреблением (т.е. между $c(t)$ и $S(t)$) придает некоторую выпуклость функции полезности, но не отсутствие вогнутости по $c(t)$ или по $S(t)$ в отдельности. В областях, где $4B < -\sigma^2$, оба корня характеристического уравнения $\lambda^2 - \sigma\lambda - B$ будут комплексными (см. уравнение (15-13)).

Если корни комплексные, то неустойчивое равновесное состояние заменяется разрывностью функции оптимального потребления, связывающей потребление c с текущим запасом потребительского капитала S. Однако до

тех пор, пока функция полезности удовлетворяет условию $\alpha_{cc} < 0$, эта разрывность будет иметь специфическую форму: $c(S) < \delta S$ слева от критического значения $\hat{S}$ ($\hat{S}$ в данном случае это не тот запас капитала, который удовлетворяет условию равновесия) и $c(S) > \delta S$ справа от $\hat{S}$.

Если $\hat{S}$ лежит выше нижнего равновесного уровня при воздержании, то эта критическая величина потребительского капитала может порождать феномен резкого "завязывания". Другими словами, потребление может значительно сокращаться в ответ даже на слабое повышение цены или "несерьезное" жизненное испытание.

Лучше всего проиллюстрировать этот результат простым примером. К сожалению, квадратичные функции полезности, удовлетворяющие неравенствам (15-П7), при бесконечном временно́м горизонте неограниченны. Рассмотрим все же следующую модифицированную квадратичную функцию полезности:

$$u\big(c(t),\ S(t)\big) = -\infty \text{ при } c(t) < 0 \text{ или } c(t) > \hat{C}, \quad \text{(15-П8)}$$

так что потребление ограничено интервалом $[0,\ \hat{C}]$, и

$$u\big(c(t),\ S(t)\big) = \alpha_c c(t) + \alpha_s S(t) + \alpha_{cs} c(t)S(t) + 0{,}5\alpha_{cc}c(t)^2 \text{ при } 0 < c(t) < \hat{C}.$$

Хотя для упрощения вычислений мы предполагаем, что $\alpha_{ss} = 0$, для получения основных результатов требуется только выполнение следующих неравенств: $\alpha_{cs}^2 > \alpha_{cc}\alpha_{ss}$ и $4B < \sigma^2$.

В этом случае условия первого порядка имеют вид:

$$\begin{aligned} &c(t) = 0, && \text{тогда } (\alpha_c - \mu) + \alpha_{cs}S(t) + \alpha_{cc}c(t) + q(t) \le 0, \\ &0 < c(t) < \hat{C}, && \text{тогда } (\alpha_c - \mu) + \alpha_{cs}S(t) + \alpha_{cc}c(t) + q(t) = 0, \\ &c(t) = \hat{C}, && \text{тогда } (\alpha_c - \mu) + \alpha_{cs}S(t) + \alpha_{cc}c(t) + q(t) \ge 0. \end{aligned} \quad \text{(15-П9)}$$

Величина μ представляет собой произведение предельной полезности дохода и постоянной цены блага c, а $q(t)$ — это теневая цена потребительского капитала.

Пусть $S_l > 0$ — наибольший запас потребительского капитала такой, что $c(t) = 0$ удовлетворяет условию Эйлера для локального оптимального решения. Очевидно, что S_l должен удовлетворять условию:

$$(\alpha_c - \mu) + \alpha_{cs}S_l + \alpha_s/(\sigma+\delta) = 0 \text{ или } S_l = \frac{-\{(\alpha_c - \mu) + [\alpha_s/(\sigma+\delta)]\}}{\alpha_{cs}}. \quad \text{(15-П10)}$$

Мы предполагаем, что S_l строго больше нуля, т.е. что при увеличении запаса потребительского капитала связанные с этим издержки превышают выгоды.

Подобным же образом определим наименьший запас капитала S_h такой, что $c(t) = \hat{C}$ и удовлетворяется уравнение Эйлера (и условие трансверсальности). Его величина определяется следующим выражением

$$S_h = S_l - \hat{C}\left(\frac{\alpha_{cc}}{\alpha_{cs}} + \frac{1}{\sigma+\delta}\right). \qquad (15\text{-П11})$$

Наконец, запас потребительского капитала S^*, удовлетворяющий условию равновесия, имеет вид:

$$(\alpha_c - \mu) + \alpha_{cs}S^* + \alpha_{cc}\delta S^* + \frac{\alpha_s + \alpha_{cs}\delta S^*}{\sigma+\delta} = 0. \qquad (15\text{-П12})$$

Если $\alpha_{cs}/(\sigma + \delta) = -\alpha_{cc}$, тогда $S_l = S_h = S^*$. В этом случае $c(t) = 0$, $c(t) = \hat{C}$ и $c(t) = \delta S^*$ являются решениями уравнения Эйлера. Однако выпуклость, порождаемая сильной взаимодополняемостью между c и S, подразумевает, что пожизненная полезность будет максимизироваться выбором либо $c(t) = 0$, либо $c(t) = \hat{C}$ при начальном капитале, равном S^*.

Приложение 15.B

Мы предполагаем, что функция полезности квадратична по c, y и двум типам капитала S_1 и S_2, где S_1 и S_2 независимы друг от друга ($\alpha_{12} = 0$). Хотя в моделях с одним и двумя типами капитала результаты, получаемые для равновесного состояния, подобны, тем не менее их динамика довольно сильно различается. Для упрощения записи преобразуем выражения для уровня потребления и запасов капитала таким образом, чтобы равновесные значения c и S равнялись нулю. Тогда решение этой стандартной задачи оптимального управления будет иметь вид

$$S_1(t) = \phi_{11}e^{\lambda_1 t} + \phi_{12}e^{\lambda 2 t},$$
$$S_2(t) = \phi_{21}e^{\lambda_1 t} + \phi_{22}e^{\lambda_2 t}. \qquad (15\text{-П13})$$

Из ограничения, согласно которому оба вида капитала накапливаются за счет одного и того же процесса потребления, следует, что

$$\phi_{11}(\lambda_1 + \delta_1) = \phi_{21}(\lambda_1 + \delta_2),\ \phi_{12}(\lambda_2 + \delta_1) = \phi_{22}(\lambda_2 + \delta_2). \qquad (15\text{-П14})$$

Характеристическое уравнение для этих корней требует, чтобы

$$\alpha_{cc}\phi_{1j}(\lambda_j + \delta_1) + \phi_{1j}\alpha_{c1} + \phi_{2j}\alpha_{c2} + \frac{\phi_{1j}\alpha_{11} + \phi_{1j}\alpha_{c1}(\lambda_j + \delta_1)}{\sigma + \delta_1 - \lambda_j} +$$
$$+ \frac{\phi_{2j}\alpha_{22} + \phi_{2j}\alpha_{c2}(\lambda_j + \delta_1)}{\sigma + \delta_2 - \lambda_j} = 0,\quad j = 1,\ 2. \qquad (15\text{-П15})$$

Если использовать (15-П14) для замены ϕ_{21} на $\phi_{11}(\lambda_j + \delta_1) / (\lambda_j + \delta_2)$ в уравнении (15-П15), то характеристическое уравнение примет вид

$$(\lambda + \delta_1)(\lambda + \delta_2)(\sigma + \delta_1 - \lambda)(\sigma + \delta_2 - \lambda) - (\lambda + \delta_2)(\sigma + \delta_2 - \lambda)\,A_1 -$$
$$- (\lambda + \delta_1)(\sigma + \delta_1 - \lambda)A_2 = 0, \qquad (15\text{-П16})$$

где

$$A_j = \frac{-1}{\alpha_{cc}}\left[(\sigma + 2\delta_j)\alpha_{cj} + \alpha_{jj}\right],\quad j = 1,\ 2 \qquad (15\text{-П17})$$

является мерой взаимозаменяемости или взаимодополняемости.

Перемножая и приводя подобные, получаем полином относительно корней λ:

$$\lambda^4 - 2\sigma\lambda^3 + (\sigma^2 - \gamma_1 - \gamma_2 + A_1 + A_2)\lambda^2 +$$
$$+ \sigma(\gamma_1 + \gamma_2 - A_1 - A_2)\lambda + (\gamma_1\gamma_2 - \gamma_1 A_2 - \gamma_2 A_1) = 0, \qquad (15\text{-П18})$$

где $\gamma_j = \delta_j(\delta_j + \sigma)$, $j = 1, 2$ и где $\gamma_1\gamma_2 - \gamma_1 A_2 - \gamma_2 A_1 > 0$ — необходимое условие устойчивости равновесного состояния.

Корни будут комплексными, если

$$(\gamma_1 - \gamma_2)^2 + 2(\gamma_1 - \gamma_2)(A_2 - A_1) + (A_1 + A_2)^2 < 0. \qquad (15\text{-П19})$$

Из уравнения (15-П18) следует, что для комплексных корней необходимым и достаточным условием будет:

$$[(\gamma_1 - \gamma_2) + (A_2 - A_1)]^2 + 4A_1A_2 < 0. \qquad (15\text{-П20})$$

Сравнивая уравнения (15-П19) и (15-П20), легко увидеть, что комплексные корни требуют, чтобы капитал с более высокой нормой обесценения удовлетворял условию смежной межвременной взаимодополняемости, а капитал с более низкой нормой обесценения — условию смежной межвременной взаимозаменяемости.

16

ПРИВЫЧКИ, ПРИСТРАСТИЯ И ТРАДИЦИИ

Первая публикация
Becker G.S. Habits, addictions, and traditions // Kyklos. 1992. Vol. 45. N 3. P. 327—346
Перевод
выполнен по указанному источнику с согласия "Helbing and Lichtenhahn"

16.1 Введение

В большинстве исследований, посвященных тому, как человеческое поведение строится во времени, обычно используется предпосылка, что сегодняшний выбор не зависит напрямую от выборов, совершенных в прошлом. Дж. Хикс отзывался о ней крайне неодобрительно: "Считать, что последовательные акты потребления являются независимыми — это нонсенс; в нормальной ситуации между ними существует сильная взаимодополняемость" [*Hicks, 1965, p. 261*]. По иронии, приведенное высказывание находится в конце довольно пространной монографии, посвященной экономическому росту, которая целиком опирается именно на вышеупомянутую предпосылку.

Предпосылка независимости не является "нонсенсом", напротив, она полезна для упрощения множества задач, где взаимозависимость во времени не играет решающей роли. Однако она отвлекла экономистов от попыток изучения исключительно важных вопросов, таких, как зависимость от потребления определенных благ, трудовые привычки, формирование предпочтений, поддержка детьми своих престарелых родителей, роль предпочтений как средства, способного обеспечить выполнение будущих обязательств, а также эволюция и устойчивость институтов. Этот круг проблем и рассматривается в настоящей работе.

В массе литературы последних двадцати лет вместо предпосылки о независимости предполагается, что прошлое потребление влияет на текущее потребление. Наиболее существенный вклад был внесен работами М. Бойера [*Boyer, 1978*], Х. Хаутеккера и Л. Тейлора [*Houthakker, Taylor, 1966*], Ф. Кидланда и Э. Прескотта [*Kydland, Prescott, 1982*], Л. Флипса [*Phlips, 1974*], Р. Поллака [*Pollak, 1970*], Х. Райдера и Дж. Хила [*Ryder, Heal, 1973*], Ф. Спинуайна [*Spinnewyn, 1981*], К. фон Вайцзеккера [*Weizsäcker, 1971*], а также моими коллегами-исследователями из Чикагского университета Л. Йаннакоуном, К. Мерфи, Л. Хансеном, Дж. Стиглером, Г. Константинидесом, Д. Хитоном и В. Хоцем. Я не стану делать обзор этих работ, суммировать и оценивать их результаты, а остановлюсь лишь на наиболее интересных, с моей точки зрения, моментах.

16.2 Привычки

Очевидно, что потребление в прошлом оказывает определенное влияние на поведение в настоящем. Если я только что съел сытный обед, то я не захочу другого обеда в ближайшем будущем — даже если это будут приготовленные моей женой восточные сладости. В сущности все блага взаимозаменяемы, если временные интервалы достаточно близки, а объемы их потребления достаточно велики. Даже любители картофельных чипсов и наркоманы, подсевшие на крэк, не захотят еще своего "излюбленного блюда", если они употребили изрядное его количество час назад.

Однако, когда временные интервалы достаточно велики, оказывается, что большее потребление многих благ в данный момент стимулирует еще большее, а не меньшее их потребление в будущем. Следуя общепринятой фразеологии, я определяю поведение как *привычное* (habitual), если для него характерна положительная зависимость между прошлым и текущим потреблением; блага, обладающие таким свойством, называются в экономической теории взаимодополняющими. Среди хорошо известных примеров — курение, употребление героина, любовь к мороженому или кукурузным хлопьям, бег трусцой, посещение церкви, привычка лгать и нередко интимная близость с определенным партнером.

Для полноты обсуждения требуется рассмотрение как взаимозаменяемости потребления в краткосрочном периоде, так и взаимодополняемости — в долгосрочном. В работе "Теория рациональных пристрастий" [см. *наст. изд., разд. 15*] мы с Мерфи представили модель циклов, или "запоев", при пьянстве и переедании, в которой имеет место как межвременная взаимозаменяемость, так и межвременная взаимодополняемость, а Д. Хитон [*Heaton, 1991*] обнаружил оба эти эффекта, исследуя динамические ряды совокупного потребления в Соединенных Штатах. В данной статье основной акцент сделан на взаимодополняемости потребления, поскольку именно она лежит в основе привычного поведения, особенности которого мне бы хотелось осветить.

Безусловно, степень привыкания к одному и тому же виду деятельности у разных людей может быть различной: большинство могут регулярно пить, не становясь при этом алкоголиками, или много работать, не превращаясь в трудоголиков. Вероятность того, что индивид приобретет привычку к чему-либо, зависит от обстоятельств и возраста. Солдаты, пристрастившиеся к наркотикам во Вьетнаме, в большинстве своем прекратили их употребление вскоре после возвращения к гражданской жизни. Вместе с тем бывшие курильщики или алкоголики часто вновь начинают курить или пить, потеряв работу или оказавшись в разводе.

Привычки являются *вредными,* или "пагубными", если увеличение текущего потребления блага отрицательно влияет на будущую полезность, как, например, в случае с активным курением или пьянством, оказывающими разрушительное действие на состояние здоровья в будущем. Ана-

логично привычки являются *полезными,* или "благотворными", если увеличение текущего потребления положительно влияет на будущую полезность; примерами полезных привычек могут служить регулярное плавание или посещение церкви. Естественно, что дурные привычки привлекают к себе больше внимания, чем хорошие, однако, как мы увидим далее, из рациональности поведения следует, что наблюдаемые сильные привычки будут чаще оказываться вредными, чем полезными.

Если бы рост потребления блага в прошлом повышал предельную полезность его текущего потребления, то "близорукие" индивиды, не думающие о будущем, стали бы увеличивать свое текущее потребление. Однако более высокая текущая полезность не гарантирует, что рациональные индивиды, которые заботятся о будущем, будут потреблять сегодня больше, чем вчера, поскольку они учитывают, как наращивание текущего потребления влияет на положительную или отрицательную предельную полезность в будущем.

В "Теории рациональных пристрастий", упоминавшейся ранее, определяются необходимые и достаточные условия для формирования привычек у заботящихся о будущем рациональных потребителей [см. также: *Ryder, Heal, 1973, Iannaccone, 1986*]. Действительно, необходимо, чтобы увеличение прошлого потребления повышало предельную полезность текущего потребления – это соответствует тому, что в работах, посвященных формированию зависимости от наркотиков, называется "эффектом самоусиления". Однако важны и другие параметры, такие, как норма дисконтирования будущей полезности, а также норма убывания или обесценения того вклада, который прошлое потребление вносит в текущую полезность. Чем выше норма дисконтирования либо будущего, либо прошлого, тем выше вероятность, что благо, характеризующееся данным уровнем "самоусиления", окажется привычным, и тем сильнее сама привычка (см. приложение 16.А). Этот вывод интуитивно очевиден, поскольку чем выше норма дисконтирования, тем слабее воздействие большего текущего потребления на будущую полезность. Тогда эффект от усиления зависимости оказывается более выраженным.

Зависимость, или пристрастие, понимается просто как сильная привычка. Формально привычка перерастает в зависимость тогда, когда воздействие прошлого потребления на текущее потребление

оказывается достаточно существенным, чтобы дестабилизировать его (см. приложение 16.А). Поэтому шок, с которым пришлось столкнуться индивиду, например потеря работы, может со временем вызывать все больший и больший рост потребления аддиктивных (т.е. вызывающих зависимость или привыкание) благ. Спрос на такие блага имеет тенденцию к бифуркации: люди либо потребляют большие их количества, либо полностью воздерживаются от их потребления, предвидя, что могут "подсесть" на них, если попробуют. Курение дает хороший пример такой бифуркации: 70% взрослого населения Соединенных Штатов не курит, тогда как курильщики, как правило, выкуривают не менее полпачки сигарет в день.

В некоторых случаях простое следование выработанным привычкам может приводить к их перерастанию в зависимость. Например, такие привычки, как употребление наркотиков или спиртных напитков, способны снижать внимание к тому, какие последствия это будет иметь в будущем, — нет никаких причин предполагать, что норма дисконтирования будущего просто задана и фиксирована (в одной из моих работ [*Becker, 1990*] проводится анализ эндогенных норм дисконтирования). Поскольку повышение нормы дисконтирования усиливает приверженность к любым привычкам, то это должно вызывать дальнейшее повышение нормы дисконтирования. Результатом может стать ускоренное перерастание определенных привычек в сильную зависимость.

Теоретическая предпосылка о том, что зависимость частично обусловливается высокой нормой обесценения прошлого потребления, неплохо согласуется с медицинскими данными. Вред, наносимый легким, печени и другим органам, довольно быстро начинает убывать после того, как индивид прекращает много пить или курить, если только не начались необратимые процессы.

Поскольку люди, сильно дисконтирующие будущее и прошлое, придают лишь небольшое значение будущим возможным последствиям своего поведения, то маловероятно, чтобы они стали воздерживаться от "пагубных" занятий, снижающих их будущую полезность, даже тогда, когда такие занятия не относятся к разряду привычных. В то же время "благотворные" виды деятельности, увеличивающие будущую полезность, будут для них менее привлекательными, даже когда они

не относятся к разряду привычных, как, например, ограничение потребления холестерина. Но поскольку высокая норма дисконтирования будущего и прошлого способствует также формированию сильных привычек и пристрастий, постольку для людей с высокой нормой дисконтирования вредные блага, потребление которых способствует формированию зависимости или по меньшей мере сильных привычек, оказываются *особенно* привлекательными.

Таким образом, мы предполагаем, что зависимость должна быть связана с вредными видами деятельности. Это помогает объяснить, почему наркотики и преступность, как правило, соседствуют друг с другом и почему религиозные люди обычно законопослушны, даже если употребление наркотиков и религиозность не влияют на склонность к участию в преступлениях и даже если преступления и религия не являются аддиктивными благами.

При анализе поведения, ориентированного на максимизацию полезности с учетом будущего, нигде не предполагается, что людям достоверно известно, появится ли у них привыкание или зависимость от блага или некоторого вида деятельности, хотя это иногда и оспаривается критиками такого подхода. Индивид может оставаться в полной неопределенности относительно того, станет ли он алкоголиком, если начнет регулярно пить. Трудный подросток, начинающий экспериментировать с наркотиками, может ожидать, не будучи в этом уверенным, что его жизнь наладится, прежде чем он попадет в зависимость от них, допустим, в случае устройства на хорошую работу или женитьбы. Поскольку такой выбор делается в условиях значительной неопределенности, то некоторые индивиды попадают в наркотическую зависимость просто потому, что развитие событий оказывается менее благоприятным, чем можно было бы себе представить — хорошая работа никогда не спасает наркомана. Те, кто становятся наркоманами вследствие неудачного стечения обстоятельств, могут впоследствии сожалеть о своей зависимости, но признаком иррационального поведения это является не в большей степени, чем сожаления игроков, сильно проигравшихся на скачках, о том, что они так высоко "задрали" ставки.

Я определяю *традиционное* поведение как привычки, чувствительные к потребительскому выбору в отдаленном прошлом (включая иногда выбор, сделанный в прошлом родителями или кем-то еще)

вследствие того, что влияние прошлого ослабевает медленно. Маловероятно, что привычки, связанные с традициями, будут перерастать в зависимость, поскольку низкая норма обесценения снижает их силу. Они особенно важны для понимания культуры и институтов, что я и попытаюсь показать ниже.

16.3 Неблагоприятные сравнения

Экономисты обычно не интересуются, почему предпочтения таковы, каковы они есть. Стоит поэтому рассмотреть проблему формирования привычек, поскольку многие авторы убеждены, что привычное поведение нельзя считать полностью рациональным. Хотя о механизмах, лежащих в основе выработки привычек, известно совсем немного, для меня совсем не очевидно, что они менее рациональны, чем другие формы предпочтений.

Воздействие на потребителя алкоголя, героина, кокаина, табака и некоторых других аддиктивных благ, усиливающих потребность в них, хорошо изучено с биофармакологической точки зрения. Привычка помогает экономить на издержках поиска информации и издержках ее применения в изменившихся условиях [см. *наст. изд., подразд. 14.3*]. Большинство людей испытывают чувтво покоя, психологический и физический комфорт, продолжая делать то же самое, что они делали в прошлом. Томас Джефферсон был, безусловно, прав, утверждая в письме одному своему знакомому, что "тот, кто позволил себе единожды солгать, гораздо легче пойдет на это во второй и в третий раз, и так до тех пор, пока это не войдет у него в привычку" [*Jefferson, 1905*].

Другой многообещающий подход к пониманию формирования привычек основан на зависимости полезности многих благ от того, в какой степени их текущее потребление соотносится с количеством этих благ, потребленных в прошлом. Например, данный уровень жизни, как правило, доставляет меньшую полезность тем, кто в прошлом

привык к более высокому ее уровню. Именно ухудшение здоровья, а не просто слабое здоровье часто вызывает депрессию у пожилых людей. И то, что кажется прекрасным видом из окна нового дома, может стать скучным и надоевшим, если прожить в нем несколько лет.

Блага, способные вызывать такие неблагоприятные (invidious) сравнения с прошлым, являются вредными в том смысле, в котором я здесь использую этот термин, потому что увеличение их потребления в настоящем снижает их полезность в будущем вследствие повышения стандарта для будущих сравнений. Интереснее для наших целей и менее очевидно то, что такие блага имеют также тенденцию становиться привычными: уровень текущего потребления стимулируется более высоким уровнем потребления в прошлом, так как оно стремится приблизиться к установленной ранее планке.

В самом деле, благо *должно* быть привычным, если доставляемая им полезность зависит от разности между объемом текущего потребления и взвешенной суммой объемов потребления в прошлом. Заметим, что в таких случаях влияние сравнений с прошлым оказывается настолько сильным, что благо должно быть привычным *вне зависимости* от нормы дисконтирования будущей полезности или нормы обесценения прошлого потребления. Привычка тем сильнее, чем больший вес придается прошлому потреблению, а когда ему придается намного больший вес, чем текущему потреблению, тогда это уже зависимость (см. приложение 16.Б).

Если полезность зависит от сравнения объемов текущего и прошлого потребления, то она окажется наибольшей сразу после того, как потребление установится на перманентно более высоком уровне, а затем по мере привыкания к нему начнет постепенно убывать. Точно так же полезность окажется наименьшей сразу после того, как потребление упадет до перманентно более низкого уровня.

Если определенный жизненный стандарт уже сам по себе подразумевает такие сравнения с прошлым, то нувориши должны быть бы самыми счастливыми на свете людьми, а только что обедневшие люди — самыми несчастными, тогда как "хронически" (long-term) богатые должны быть не намного счастливее "хронически" бедных. Действительно, "хронически" богатые люди будут лишь немногим счастливее тех,

кто давно пребывает в бедности, если важность, которую они придают прошлому потреблению, почти не отличается от важности, которую имеет для них текущее потребление (см. приложение 16.Б, а также статью [*Ryder, Heal, 1973*]). Самоубийства могут быть сильнее связаны с падением прежнего уровня жизни, например из-за болезни или потери состояния, чем с уровнем жизни как таковым.

У Адама Смита в "Теории нравственных чувств" есть несколько превосходных замечаний о временном повышении полезности при росте уровня жизни: "Сын бедняка, наказанный гневным небом честолюбием, бросив взгляд вокруг себя, не замедлит восхититься положением богатого человека... Но если бы ему и удалось отведать этого искусственного счастья на закате дней своих, то он не нашел бы в нем ничего, что могло бы сравниться с утраченной им скромной беззаботностью и невозмутимым спокойствием" [*Смит, 1997, с. 182*][1]. Быстрый экономический рост повышает удовлетворенность жизнью во многом благодаря увеличению числа разбогатевших и снижению числа обедневших. Вместе с тем, когда "привычная" составляющая уровня жизни велика, бывает достаточно простого замедления темпов роста, чтобы полезность начала снижаться несмотря на продолжающееся увеличение доходов.

16.4 Эффекты цен и богатства

Часто утверждается, что привычное и традиционное, а особенно аддиктивное (зависимое) поведение слабо реагирует на изменения в уровнях цен и богатства. Предлагаемое иногда объяснение сводится к тому, что привычки влияют на поведение людей вне зависимости от подсчета издержек и выгод и что они как бы "запирают" их в прошлом (locked in by the past). Я остановлюсь на реакциях, характерных только для рационального привычного поведения, ибо считаю, что привычное поведение не подразумевает отказа от "счетной" рациональности.

[1] Этой цитатой я обязан Джорджу Стиглеру.

Неожиданное падение цены привычного блага способно оказать лишь слабое воздействие на спрос, если объем прошлого потребления при этом меняется незначительно. Возможно, именно это лежит в основе утверждения, что привычки "запирают" людей в прошлом. Однако сила реакции, скажем, на перманентное снижение цены при продолжающемся возрастании потребления может начать со временем увеличиваться, даже если первоначально она была слабой. По определению блага, вызывающего сильное привыкание, всякий прирост текущего потребления увеличивает его будущее потребление на относительно бóльшую величину. Таким образом, неудивительно, что для благ, вызывающих более сильное привыкание, долгосрочная ценовая эластичность спроса в промежутке между двумя равновесными состояниями оказывается *больше*, а не меньше [см. *наст. изд., разд. 15*]. Более того, краткосрочные колебания в спросе могут вводить в заблуждение, поскольку для более сильных привычек соотношение между краткосрочной и долгосрочной эластичностью оказывается меньше.

Совместно с Гроссманом и Мерфи мы использовали модель рационального формирования пристрастий для эмпирического исследования спроса на сигареты в Соединенных Штатах [*Becker, Grossman, Murphy, 1987*]. Мы обнаружили, что он обладает свойствами довольно ярко выраженного привычного потребления — что само по себе неудивительно. Но нельзя сказать, что реакция на изменения цен незначительна: перманентное снижение цены пачки сигарет на 10% увеличивает курение на 4% спустя год и почти на 8% через несколько лет. Пожалуй, удивительнее здесь то, что согласно полученным результатам курильщики не принадлежат к числу "близоруких" экономических агентов — они и в самом деле пытаются предвосхищать будущее, если иметь под этим в виду влияние будущих цен на текущее потребление.

В Соединенных Штатах наблюдаются серьезные расхождения по вопросу о легализации наркотиков, причем расхождения, не совпадающие с простым делением на либералов или консерваторов. Все согласны, что легализация значительно сократила бы розничные цены на наркотики, однако вопрос, как она повлияет на уровень спроса на них, вызывает острые споры. Поскольку многие наркотики формируют сильное привыкание и даже зависимость, то из анализа рациональных пристрастий следует, что спрос на наркотики не может сильно

возрасти сразу после их легализации. Однако он должен существенно увеличиться в долгосрочном периоде (особенно со стороны беднейших слоев населения), если только легализация не вызовет каких-то дополнительных эффектов помимо простого снижения цен.

Еще один важный эффект связан с давлением со стороны сверстников, которое подталкивает некоторых подростков к курению, употреблению спиртных напитков и экспериментам с наркотиками. Хотя мне неизвестны убедительные причины, почему привычное и аддиктивное поведение, *как правило*, сильнее подвержено влиянию со стороны сверстников, чем другие формы поведения, тем не менее легко показать, что оно более *уязвимо* в том смысле, что один и тот же уровень давления со стороны сверстников будет оказывать намного более сильное влияние именно на привычное поведение. Сильное давление со стороны сверстников может превращать умеренно привычное поведение в устойчивую привычку или даже зависимость.

Рассмотрим падение цены привычного блага в условиях давления со стороны сверстников. Любой потребитель повысит спрос на него отчасти под влиянием снизившейся цены, отчасти под влиянием возросшего спроса со стороны других потребителей. Привычка вызывает рост спроса во времени, и такое же воздействие оказывает пример со стороны сверстников. Накладываясь, эти факторы будут усиливать действие друг друга: давление со стороны сверстников будет заметнее влиять на эластичность спроса при наличии более сильной привычки; и наоборот, сильная привычка будет заметнее влиять на долгосрочную эластичность при большем давлении со стороны окружения (см. приложение 16.В). Следовательно, в случае привычного поведения давление со стороны сверстников может только казаться более сильным, поскольку его воздействие на спрос тем больше, чем сильнее привычка.

Важность фактора давления сверстников для рынка наркотиков служит дополнительным аргументом для вывода, что легализация должна значительно увеличить их потребление. Но здесь следует сделать одну оговорку: давление со стороны сверстников в пользу употребления наркотиков может после их легализации ослабеть. Нужно также отметить, что совместный эффект давления сверстников и привычек

может вести к появлению на кривой спроса участков с положительным наклоном (см. приложение 16.В), и, следовательно, к возникновению множественных равновесий на рынке наркотиков. Легализация могла бы тогда снизить как цены на наркотики, так и объемы их потребления, переместив рынок в совершенно другое равновесное состояние. До сих пор, однако, нет никаких свидетельств, что рынок наркотиков характеризуется подобными множественными равновесиями.

Эконометрические исследования обычно приходят к заключению, что высокие подоходные налоги, а также другие налоги на труд не значительно влияют на количество отработанных часов у мужчин. Вместе с тем более чем полувековое существование слабых стимулов к труду при коммунистических режимах оказало разрушительное действие на интенсивность труда в Восточной Европе и других странах. Приверженность к упорному труду, по-видимому, подверглась эрозии также и в таких странах, как Швеция, где за последнюю четверть века был резко увеличен эффективный налог на него.

Результаты эконометрических исследований вполне согласуются с этими наблюдениями, если принять во внимание тот факт, что работа является традицией-привычкой, которая формируется крайне медленно, отчасти, по-видимому, под влиянием примера родителей и других членов общества. Как писал Виктор Гюго: "Ничто не является более опасным, чем потеря работы — ведь это означает потерю привычки. Привычки, которую легко утратить, но трудно восстановить" ("Отверженные", кн. 2, ч. 1). Для того чтобы высокие налоги и аналогичные политические меры разрушили долго накапливаемые трудовые навыки, требуется немало времени, и это сложно учесть в эконометрических исследованиях, даже в таких, где используются панельные данные за несколько лет [см., например: *Bover, 1991*].

Страны могут получать преимущества за счет введения высоких *временных* налогов на труд, поскольку эрозия привычки к добросовестной работе — процесс очень медленный и постепенный. Однако печальная сторона всей этой истории заключается в том, что новым государствам, возникшим в Восточной Европе и на территории бывшего Советского Союза, не слишком хорошо удается сейчас возрождать привычку к усердному труду, подорванную десятилетиями бесхозяйственности и слабыми трудовыми стимулами.

Жизнь на социальное пособие может превратиться в пагубную привычку, когда дети и родители утрачивают всякую самостоятельность, становясь зависимыми от подачек государства. По этой причине многие семьи могут отказываться от получения пособий, даже имея на них право, как это происходит в Соединенных Штатах, поскольку издержки такой зависимости превышают для них ценность получаемых выплат. Хотя существенное сокращение государственных пособий могло бы значительно увеличить число таких "отказников", *первоначально* это оказало бы лишь слабое воздействие на число семей, получающих пособия, поскольку они уже выработали к ним привычку [см.: *Sanders, 1991*].

Объясняя, почему совокупный объем потребления часто слабо реагирует на шоковые изменения в доходах, модель перманентного дохода прибегает к предположению, что многие шоки содержат существенный случайный компонент. Однако некоторые ее критики полагают, что совокупное потребление в Соединенных Штатах слишком стабильно, чтобы вписываться в теорию перманентного дохода, так как агрегатные шоки имеют, по их мнению, лишь незначительный случайный компонент (проблема так называемой избыточной стабильности). Но даже если они и правы в том, что касается агрегатных шоков (хотя мнения по этому поводу расходятся), суть проблемы заключается не в концепции перманентного дохода как такового (которая по большому счету, безусловно, правильна), а в предположении о сепарабельности предпочтений во времени. Если текущее потребление зависит от потребления в прошлом, то даже перманентный шок, отрицательно сказывающийся на уровне дохода, первоначально будет оказывать лишь слабое влияние на потребление.

Обусловленная привычками реакция на перманентные шоки может объяснить многие особенности поведения, которые после появления работы М. Фридмена [*Friedman, 1957*] обычно связывались с реакцией на временные шоки без учета привычек. Например, Фридмен показал, что высокодоходные группы будут сберегать большую долю своего дохода, чем низкодоходные, если только в состав этих групп входит сравнительно много лиц, для которых положительный прирост дохода носит случайный характер. Однако высокодоходные группы сберегают много также и потому, что среди них немало тех, кто разбогател лишь *недавно*. Я убежден, что для удовлетворительного объяснения динамики совокупного потребления необходимо принимать во внимание как влияние привычек, так и различия между перманентными и случайными колебаниями дохода [см: *Heaton, 1991; Ferson, Constantinides, 1991*].

16.5 Формирование предпочтений

Каждый индивид, по-видимому, рождается не как *tabula rasa* — не как "чистый лист", но обладает определенным ограниченным опытом, который затем обогащается в детстве и на протяжении взрослой жизни. Полученный опыт влияет на желания и потребительский выбор подростков и взрослых, в том числе формируя привычки, пристрастия и приверженность традициям. Привычка, приобретенная в детстве или юности, продолжает влиять на поведение, даже когда окружающая среда полностью изменилась. Например, взрослые индийцы, эмигрировавшие в Соединенные Штаты, отдают предпочтение национальной индийской кухне и продолжают носить одежду того же стиля, что они носили у себя на родине. Женщина, подвергшаяся сексуальному насилию в детстве, может навсегда возненавидеть мужчин, включая и тех, которые относятся к ней с уважением и вниманием. Человек может оставаться алкоголиком до самой смерти главным образом потому, что он начал сильно пить еще в подростковом возрасте.

Детский опыт способен оказывать существенное влияние в течение всей последующей жизни, потому что попытки резко поменять привычки при изменении внешней среды могут оказываться неоправданными. В этом случае приобретенные в детстве привычки продолжают действовать даже несмотря на то, что они не выработались бы, если бы в детстве внешняя среда была такой, как сейчас, во взрослом состоянии.

Фрейдисты подчеркивают решающее влияние раннего детства на дальнейшее поведение, и это согласуется с максимизирующим полезность поведением, ориентированным на будущее, если оно в дос-

зататочной степени является привычным. Ведь тогда приобретенный в детстве опыт должен оказывать сильнейшее воздействие на предпочтения и потребительский выбор уже взрослого человека.

Дети в первые годы жизни находятся под опекой родителей и близких родственников, которые решают, что им есть, читать, смотреть и слушать. Огромный отпечаток, который это накладывает на их предпочтения, объясняет большое сходство между родителям и детьми в том, что касается их выбора и установок, будь то приверженность к религии или членство в партиях, склонность к курению или разводам, выбор еды на завтрак или любовь к китайской, иранской или индийской кухне.

В рамках концепции максимизации полезности естественный путь к моделированию родительского влияния на детей лежит через предположение, что предпочтения детей и взрослых эволюционируют начиная с раннего детства по мере накопления жизненного опыта и под влиянием привычного поведения, включая аддиктивное и традиционное. В самом деле, некоторые из высказанных мной соображений применимы не только к привычному поведению, но и к другим случаям рекурсивного влияния раннего детства и более позднего опыта на нынешние и будущие предпочтения.

Родители-альтруисты максимизируют собственную полезность в том числе и через максимизацию полезности своих детей. Они могут предпринимать попытки направлять эволюцию предпочтений детей, способствуя повышению уровня их полезности. Например, они могут воздерживаться от курения даже тогда, когда оно доставляет им большое удовольствие, потому что в этом случае возрастает вероятность того, что их дети тоже станут курить. Или они могут водить детей в церковь, даже не будучи верующими людьми, если уверены в том, что религия окажет на них благотворное влияние. В самом деле, после того как дети покидают дом, многие родители перестают посещать церковь.

Эгоистичных родителей не интересует благосостояние детей, но и они нередко озабочены эволюцией их предпочтений. Им бы хотелось, чтобы о них кто-нибудь позаботился в старости или ухаживал во время болезни, но просто заключить контракт об этом со своими детьми они не могут. Однако у них есть возможность попробовать сформировать предпочтения детей таким образом, чтобы повысить вероятность добровольной помощи с их стороны.

Предпочтения, выработанные в юности, могут фактически *заставлять* детей позднее, когда они станут взрослыми, помогать своим престарелым родителям. Родители могут стараться воспитывать детей альтруистами или прививать им чувство вины, которое во взрослом состоянии будет заставлять их помогать родителям. Комплекс вины может снижать пожизненный уровень полезности детей (эгоистичных родителей это, впрочем, не заботит), а избавление от этого комплекса может повышать уровень полезности взрослых детей, но *только с учетом их прошлого опыта.*

Таким образом, даже эгоистичные родители вовсе не обязательно пренебрегают своими детьми или плохо с ними обращаются. Они могут тратить массу времени, денег и эмоциональных сил на детей, с тем чтобы их предпочтения развивались в выгодном для родителей направлении. Это выглядит расчетливо и эгоистично. Так оно и есть. Тем не менее возможность "обязать" детей помогать родителям, когда те будут в этом нуждаться, может побудить эгоистичных родителей обращаться со своими детьми гораздо лучше, чем в том случае, если бы предпочтения и поведение взрослых не были связаны с их детскими впечатлениями и опытом. Отсюда также следует, что эгоистичные родители становятся менее доброжелательными, если у них нет нужды полагаться на своих детей, например, в том случае, когда государство берет на себя обязательство помогать нуждающимся пожилым людям.

Дети вступают во взрослую жизнь с багажом опыта, в формировании которого они принимали лишь ограниченное участие. Таким образом, рациональный индивид может осмысленно утверждать, что ему "не нравятся" его предпочтения в том смысле, что ему не по душе этот унаследованный им багаж: комплекс вины, сексуальные страхи, склонность к курению и пьянству и т.д. Запас опыта со временем можно изменить, но насколько велико будет желание индивида сделать это, зависит от того, как долго он надеется прожить, от силы воздействия прошлого на его сегодняшний выбор и от других факторов. До определенной степени мы все заложники опыта, который никогда не хотели бы иметь.

Экономисты так ограничены поиском рационального решения при сепарабельных предпочтениях, что часто называют "нерациональным" вполне рациональное поведение, являющееся следствием прошлого опы-

та. Нам трудно понять людей, которые хорошо заботятся о своих престарелых родителях, даже когда это не диктуется социальными нормами или альтруизмом, но я постарался показать, почему такое поведение может способствовать максимизации полезности, если мы признаем важность комплекса вины и других "продуктов" прошлого опыта.

Типичный пример можно отыскать в литературе, посвященной эффекту владения (endowment effect) [см.: *Kahneman, Knetsch, Thaler, 1990*]. Семья может отказаться продать за полмиллиона долларов дом, в котором она прожила двадцать лет, даже если она не готова потратить сумму, хотя бы отдаленно напоминающую эту, на покупку другого, такого же во всех остальных отношениях дома. Конечно же, выражение "другого" является здесь ключевым, поскольку за двадцать лет, проведенных в одном и том же доме, по-видимому, накопились воспоминания, связанные именно с *ним*, а не с "таким же", на первый взгляд, домом, который на самом деле таковым не является.

Более сложный случай эффекта владения иллюстрирует поведение моего коллеги Шервина Розена, купившего когда-то за несколько долларов бутылку молодого вина. По счастливой случайности, эта бутылка через 10 лет стала стоить несколько сотен долларов. Однако Шервин отказался ее продавать, несмотря на то что ему никогда и в голову бы не пришло платить столько за другую такую же бутылку. Иррационально? Или же, как и с семьей, отказавшейся продавать свой дом, это тот случай, когда опыт "потребления" данной конкретной бутылки в течение долгого времени повысил ценность, придаваемую именно *ей*, а не другой, равнозначной во всех остальных отношениях бутылке вина?

Возможны и другие "рациональные" интерпретации этого отказа. Скажем, Шервин мог получать удовольствие, хвастаясь своей проницательностью при приобретении этой бутылки. Интерпретация, исходящая из того влияния, которое обладание бутылкой сроком в десять лет оказало на текущий спрос на нее, может показаться натянутой, поскольку бутылка не была "потреблена" в течение целого десятилетия. Но такая реакция в известной мере свидетельствует об узости понятия "потребление", как оно используется экономистами. Ведь люди "потребляют" живопись, старые ковры и монеты, лишь изредка ими любуясь, и со временем, привязавшись к ним, они могут оценивать эти объекты гораздо выше.

16.6 Обязательства, институты и культура

В теории игр установлено решающее значение обязательств для стратегических взаимодействий во времени между двумя или более участниками. Возникающие в ее рамках равновесия часто весьма чувствительны к тому, способны ли игроки ограничить жесткими обязательствами свое будущее поведение. Однако с выполнением обязательств могут возникать сложности, поскольку людям свойственно отказываться от своих обещаний и уклоняться от соблюдения контрактов. И все же я полагаю, что сложности с достижением жестко связывающих обязательств преувеличены из-за обычного предположения о независимости предпочтений от прошлого, т.е. о том, что в любой данный момент времени выбор индивида, максимизирующего полезность, прямо не зависит от его прошлых выборов.

Дело в том, что привычки, пристрастия, традиции и другие предпочтения, которые непосредственно обусловливаются прошлым выбором, частично регулируют наше будущее поведение и, следовательно, вводят его в предсказуемое русло. Действительно, привычки и т.п. могут быть отличными субститутами долгосрочных контрактов и других механизмов, связанных с принятием явных обязательств.

Рассмотрим, например, фирму, которая установила бы более низкие цены на свою продукцию, если бы потребители согласились покупать большее ее количество в течение некоторого периода времени в будущем. К сожалению, заключить контракт, который бы гарантировал будущие покупки, невозможно. Однако необходимости в этом может и не возникнуть, если товар относится к разряду привычных, поскольку привыкшие к нему потребители автоматически будут "обязаны" покупать его в будущем больше, если они начинают больше покупать сейчас.

Фирма может частично финансировать обучение своих сотрудников при условии, что они ее не покинут. Выполнение письменного контракта, обязывающего работника остаться, в принудительном порядке обеспечить невозможно, однако фирма может посчитать, что он скорее всего и не захочет уходить после того, как проработает некоторое время, поскольку эта работа станет для него привычной.

Я уже показал, что родители могут быть вполне уверены в том, что дети, когда вырастут, станут помогать им в старости, так как они формируют структуру предпочтений детей во взрослом состоянии, контролируя их опыт в детстве.

Такое влияние привычных и других рекурсивных предпочтений на поведение учитывается в оптимальных стратегиях игроков в последовательных (sequential) играх. Например, родители станут меньше сберегать на собственную старость, если их дети настроены им помогать; босс может эксплуатировать привязанность своих сотрудников к рабочим местам или же общество может сейчас наказывать преступников более строго, потому что это усиливает общественную поддержку наказаний за преступления в будущем.

В нашей совместной с Гроссманом и Мерфи статье [*Becker, Grossman, Murphy, 1987*] рассматривается установление оптимальных цен монополистом, продающим привычный товар. Мы показываем, что цена, при которой достигается максимизация богатства, оказывается ниже цены, при которой текущая предельная выручка равна предельным издержкам, поскольку более низкая цена в данный момент фактически "обязывает" потребителей увеличивать потребление этого товара в будущем[2]. Следовательно, оптимальные цены будут выше, если потребителям не дают возможности увеличивать их будущее потребление.

Предложенный анализ позволяет объяснить, почему разность между ценами и издержками, т.е. прибыль, табачных компаний росла в течение нескольких последних лет. Непрерывное ужесточение законодательства, ограничивающего курение, является главным очевидным препятствием для будущего увеличения спроса на сигареты. Это заставляет производителей повышать цены, и они начинают получать бóльшие текущие "прибыли", — даже несмотря на тот явный урон, который наносят им законодательные ограничения на курение.

Эти примеры влияния предпочтений на обязательства довольно очевидны, хотя и могут вызывать некоторые сомнения. Еще более сомнительными покажутся тогда следующие примеры, где анализ привычек и традиций переносится на институты и культуру. К этой линии рассужде-

[2] Более полный анализ установления оптимальных цен в этой ситуации см. [*Fethke, Jagannathan, 1991*].

ний меня привело чтение статьи Джеймса Мэдисона в "Federalist Papers", где он критикует предложение Джефферсона о временных конституциях, переписываемых заново каждым последующим поколением. Мэдисон не только утверждал, что конституция защищает фундаментальные права и помогает действовать будущим поколениям. Он отмечал также, что главная проблема состоит в том, готовы ли люди соблюдать конституцию: в мире существует масса прекрасных конституций, которые все игнорируют и от исполнения которых уклоняются.

Мэдисон фактически утверждал, что чем дольше конституция существует, тем более вероятно, что ей будут следовать просто в силу привычки и традиции. Частые изменения, отстаиваемые Джефферсоном, могли бы лишить конституцию — мне остается только процитировать Мэдисона — "того почитания, которое время внушает всему вокруг и без которого, возможно, мудрейшие и свободнейшие из правительств не располагали бы столь необходимой стабильностью", и "когда примеры, подкрепляющие какие-то суждения, древни и многочисленны, они, как известно, обладают удвоенной силой" [*Madison, 1987*].

Мэдисон и другие авторы — сам он, очевидно, следовал Юму [*Hume, 1988*] — утверждали, что предпочтения определяются не просто тем, что индивид делал в прошлом, что делали его родители и что делают его собратья-современники, но также и поведением прошлых поколений его собратьев. Это всепроникающее влияние прошлого на нынешние убеждения и поведение помогает придать стабильность унаследованным от прошлого институтам и культуре. Как утверждал Мэдисон, возражая против предложения Джефферсона о внесении частых изменений в конституцию, в конечном счете степень поддержки любого института зависит от того, было ли время накопить ее на протяжении жизни нескольких поколений.

Иногда поддержка институтов или этических принципов, таких, как вера в честность, называется "бессмысленной" привязанностью к культуре или нравственности. Вордсворт утверждал, что "привычка правит бездумным стадом" [*Wordsworth, 1982*]. Но это не более "бездумно", чем другие предпочтения, формируемые событиями прошлого.

Подчинение институтам может часто использоваться для выполнения решений общества. Армия пытается привить привычку подчиняться командам во время войны, упирая на военные традиции, стро-

гие правила и пример окружающих. Молодым людям, которых призывают вкладывать больше средств в поддержание системы социального обеспечения, не нужно беспокоиться, что следующее поколение откажется поддержать в старости их самих, хотя могло бы *показаться*, что такой отказ отвечал бы интересам этого следующего поколения. На деле же забота нынешнего поколения о пожилых людях усиливает традицию-привычку, побуждающую следующее поколение поступать точно так же.

Я готов признать, что не знаю, как далеко можно развивать эту точку зрения. Акцент на роли институтов, находящихся под влиянием традиций-привычек и давлением окружающих, может показаться объяснением *ad hoc*, придуманным для решения сложных вопросов, связанных с выполнением обязательств и коллективным выбором. Однако этот подход фактически вырос из интереса к таким проблемам, как алкоголизм, употребление наркотиков и приверженность к товарам определенных торговых марок. И взгляд на формирование предпочтений как вырастающих из прошлого опыта интуитивно выглядит намного более убедительно, даже когда он переносится на институты и культуру, чем противоположная, столь влиятельная в экономической теории точка зрения, утверждающая, что предпочтения не зависят от прошлого.

Некоторые из вас могут удивиться, услышав, как один из соавторов подхода, постулирующего неизменность вкусов, с энтузиазмом рассуждает о формировании предпочтений. Однако предпосылка, принимаемая в "De gustibus non est disputandum", предполагает устойчивость *метапредпочтений*. Метапредпочтения включают в качестве аргументов в функции текущей полезности индивида его собственные прошлые выборы и выборы, совершаемые другими людьми. На деле зависимое поведение и социальные взаимодействия — вот два основных примера, проанализированных мной и Стиглером в той работе.

Ее идея заключалась не в том, что предпочтения разных людей в момент времени t одинаково зависят от их потребления в тот же момент времени t. Скорее, она состояла в том, что существуют общие правила, определяющие, каким образом различные переменные и опыт входят в метапредпочтения, которыми и мотивируется поведение большинства людей на протяжении большей части их жизни, и что рациональные агенты, ориентированные на будущее, максимизируют свою

полезность, исходя из своих метапредпочтений, а не из одних только текущих предпочтений, поскольку осознают влияние сегодняшнего выбора на будущую полезность.

16.7 Заключение

Мои заключительные замечания могут быть краткими. Я попытался показать, что прошлое отбрасывает длинную тень на настоящее через его влияние на формирование текущих предпочтений и на текущий выбор. Эти связи между прошлым и настоящим позволяют не просто придать несколько более общую и строгую форму предпосылке о независимости предпочтений, но и помогают объяснить некоторые странности в имеющихся фактических данных.

Систематический анализ привычного, зависимого и традиционного поведения, а также других механизмов воздействия прошлого на текущие предпочтения имеет важное значение для изучения различных экономических и социальных явлений. Сюда относятся и поддержание спроса на товары известных марок, и последствия шоковых изменений в доходах на совокупное потребление, и долгосрочные и краткосрочные сдвиги в потреблении сигарет при повышении налога на них. Этот анализ позволяет лучше понять, как легализация наркотиков могла бы повлиять на их распространение, как подоходный и другие налоги воздействуют в долгосрочном периоде на прилагаемые на работе усилия и трудовые привычки, а также почему нувориши и недавно обедневшие так отличаются от "хронически" богатых и "хронически" бедных.

Если пойти еще дальше, то связь между выбором в прошлом и выбором в настоящем могла бы также объяснить, почему и как родители влияют на формирование предпочтений своих детей, как люди берут на себя обязательства выполнять будущие решения и как формируются и поддерживаются институты и культура.

Приложение 16.А

Пусть функция полезности в момент времени t имеет следующий вид:

$$U(t) = U(y(t), c(t), S(t)), \qquad (16\text{-П1})$$

где y — это обычное благо, c — привычное благо и $\dot{S} = c(t) - \delta S(t)$ (δ — это норма обесценения прошлого потребления c). Суммарное значение функции полезности (the overall utility function) в момент времени $t = 0$ представляет собой дисконтированную величину полезности $U(t)$ с нормой дисконтирования σ. Я предполагаю, что суммарная полезность максимизируется в условиях ограничения на богатство, где величина богатства дана.

Благо является *привычным*, если

$$\frac{dc(t)}{dS(t)} > 0, \qquad (16\text{-П2})$$

когда предельная полезность богатства остается постоянной, т.е. когда "скомпенсированное" увеличение потребления в прошлом повышает текущее потребление. Поскольку в состоянии равновесия $c = \delta S$, то естественно определить *зависимость* как достаточно сильную привычку:

$$\frac{dc(t)}{dS(t)} > \delta. \qquad (16\text{-П3})$$

Отсюда следует, что равновесие неустойчиво, если c является аддиктивным благом вблизи этого равновесного состояния.

Мы с Мерфи показали [см. *наст. изд., разд. 15*], что необходимое и достаточное условие для того, чтобы благо было привычным вблизи равновесного состояния, имеет вид

$$(\sigma + 2\delta)U_{cs} > -U_{ss}, \qquad (16\text{-П4})$$

где $U_{cs} = \partial^2 U/\partial c \partial S$, $U_{ss} = \partial^2 U/\partial S^2$.

Приложение 16.Б

Пусть полезность от привычного блага c в момент времени t отделима от других благ y и представима в виде

$$V(t) = V[c(t) - \alpha\delta S(t)], \qquad (16\text{-П5})$$

где α — положительная константа. Поскольку δ — это норма обесценения потребления блага c в прошлом, то $\delta S(t) = \bar{c}(t)$, где $\bar{c}(t)$ — это средневзвешенный уровень потребления в прошлом. Тогда

$$V_{cc} = V'',$$
$$V_{cs} = -\alpha\delta V'',$$
$$V_{ss} = (\alpha\delta)^2 V''$$
$$\text{и } 2\delta V_{cs} = -2\alpha\delta^2 V'' > -V_{ss} = -\alpha^2\delta^2 V'' \text{ для всех } \alpha < 2.$$

Таким образом, для всех σ и $\delta > 0$ модифицированная функция полезности Стоуна — Джири в уравнении (16-П5) должна удовлетворять условию (16-П4), для того чтобы благо c было привычным. Можно показать, что чем больше α, тем сильнее привычка, а если $\alpha > 1$, то это уже зависимость.

Из уравнения (16-П5) следует, что в равновесном состоянии при $c = \delta S = \bar{c}$,

$$V = V[\bar{c}\ (1 - \alpha)], \qquad (16\text{-П6})$$
$$V_c = V'(1 - \alpha).$$

Таким образом, воздействие на полезность увеличения c на участке между равновесными состояниями оказывается тем меньше, чем сильнее привычка α (при заданной величине V').

Влияние на равновесное потребление c перманентного изменения его цены, скомпенсированного таким образом, чтобы предельная полезность богатства λ оставалась постоянной, таково:

$$\frac{dc}{dp_c} \approx \frac{\lambda}{V''(1-\alpha)^2}, \text{ если } \sigma \approx 0. \qquad (16\text{-П7})$$

Очевидно, что влияние, оказываемое на c, тем сильнее, чем больше α — сила привычки.

Приложение 16.В

Введем теперь в функцию полезности, описываемую выражением (16-П5), давление со стороны сверстников:

$$V(t) = V[c(t) - \alpha\delta S(t) - \gamma\bar{C}(t)], \qquad (16\text{-П8})$$

где параметр $\gamma > 0$ является мерой силы давления, а $\overline{C}(t) = \Sigma \frac{c_j}{N} = c$, если все N потребителей идентичны. Давление сверстников модифицирует воздействие, оказываемое изменением цены блага c на его равновесное потребление, следующим образом:

$$\frac{dc}{dp_c} \approx \frac{\lambda}{V''(1-\alpha)(1-\alpha-\gamma)}, \text{ если } \sigma \approx 0. \qquad (16\text{-П9})$$

Доказательство очевидно. Условие первого порядка для каждого потребителя вблизи равновесного состояния имеет вид

$$V_c + \frac{V_s}{\sigma + \delta} = \lambda p_c.$$

Продифференцировав по p_c и предполагая, что λ остается неизменной, $c = \delta S$ и $\overline{C} = c$, мы получим

$$\left\{ V_{cc} + \frac{V_{cs}}{\delta} + V_{c\bar{c}} + \left(\frac{V_{ss}}{\delta} + V_{cs} + V_{s\bar{c}} \right) \frac{1}{\sigma + \delta} \right\} \frac{dc}{dp_c} = \lambda.$$

Полагая $\sigma = 0$ и подставляя $V'' = V_{cc}$, $-\alpha\delta V''' = V_{cs}$, $\alpha^2\delta^2 V''' = V_{ss}$, $-\gamma V''' = V_{c\bar{c}}$ и $\alpha\gamma V''' = V_{s\bar{c}}$, имеем

$$V''(1 - 2\alpha - \gamma + \alpha^2 + \alpha\gamma) \frac{dc}{dp_c} = \lambda,$$

а это не что иное, как уравнение (16-П9).

Очевидно, что $\left(\frac{d}{d(\gamma)} \right) \left(\frac{dc}{dp_c} \right)$ тем больше по абсолютной величине, чем больше α. Более того, кривая спроса становится неустойчивой $\frac{dc}{dp_c} > 0$ при $\alpha + \gamma > 1$.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. НОБЕЛЕВСКАЯ ЛЕКЦИЯ

□

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ЖИЗНЬ

17

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА ЖИЗНЬ

Первая публикация
Becker G.S. The Economic Way of Looking at Life // Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. N 3. P. 385—409
Перевод
выполнен по указанному источнику.
© The Nobel Foundation, 1992

17.1 Экономический подход

В своих исследованиях я использую экономический подход для изучения социальных проблем, которые обычно выпадают из поля зрения экономистов. Здесь я попробую описать этот подход и проиллюстрировать его применение на примерах, заимствованных как из давних, так и из совсем новых моих работ.

В отличие от марксистской теории экономический подход, который имею в виду я, не предполагает, что индивиды движимы исключительно корыстными интересами или соображениями материальной выгоды. Речь идет об аналитическом *методе*, а не о тех или иных конкретных мотивах. Вместе с некоторыми

Данная работа представляет собой переработанную версию Нобелевской лекции, которая была прочитана 9 декабря 1992 г. в Стокгольме (Швеция).

другими исследователями я пытался вырвать экономистов из плена упрощенных представлений об эгоистической природе человеческих интересов. Поведение людей направляется гораздо более богатым набором ценностей и предпочтений.

Мой подход предполагает, что индивиды максимизируют свое благосостояние, *каким они его себе представляют*, независимо от того, являются ли они эгоистами или альтруистами, лояльными людьми, недоброжелателями или мазохистами. Их поведение устремлено в будущее (forward-looking), так что предполагается, что оно отличается согласованностью во времени. В частности, они стараются, насколько это возможно, предвидеть неопределенные последствия своих действий. Вместе с тем такое ориентированное на будущее поведение может уходить корнями в прошлое, ибо прошлое способно отбрасывать длинную тень на установки и ценности человека.

Действия индивидов ограничиваются размерами дохода, имеющимся у них временем, несовершенством памяти и счетных способностей, доступностью других ресурсов, а также возможностями, открывающимися в экономике и иных сферах. Эти возможности определяются в основном частными и коллективными действиями других индивидов и организаций.

В различных ситуациях решающее значение приобретают разные ограничения, но наиболее фундаментальным из них является недостаток времени. Прогресс в экономике и медицине намного увеличил продолжительность человеческой жизни, но не физический поток времени как такового, который для любого человека всегда ограничен двадцатью четырьмя часами в сутки. И поэтому хотя количество товаров и услуг в развитых странах неизмеримо возросло, совокупное время для их потребления осталось прежним.

В результате желания людей в богатых странах остаются неудовлетворенными так же, как и в бедных. Ведь хотя возросшее изобилие может снижать ценность дополнительных благ, время с увеличением их количества приобретает все большую и большую ценность. Утопический мир всеобщего благоденствия, где потребности людей полностью удовлетворены, недостижим, поскольку неизменность потока времени делает такую утопию невозможной. И это лишь некоторые из вопросов, которые затрагиваются в литературе по проблеме распределения времени[1].

[1] См. два ранних исследоваиия: [*Linder, 1970*], а также *наст. изд., разд. 4.*

Далее будет проиллюстрированно применение экономического подхода на примере четырех очень разных тем. Чтобы объяснить дискриминацию меньшинств, нужно расширить структуру индивидуальных предпочтений, предусмотрев в ней место для предубежденности и ненависти по отношению к представителям других групп. Экономический анализ преступлений вписывает в систему рационального поведения противоправную и всякую иную антиобщественную деятельность. Концепция человеческого капитала имеет своей целью изучение того, как производительность людей на рынке и вне его меняется под воздействием инвестиций в образование, квалификацию и пополнение знаний. Экономический подход к семье пытается рассматривать браки, разводы, рождение детей и внутрисемейные отношения через призму ориентированного на будущее поведения, максимизирующего полезность.

17.2 Дискриминация меньшинств

Дискриминация аутсайдеров существовала всегда, но за исключением нескольких обращений к проблеме занятости женщин [*Edgeworth, 1922; Fawcett, 1918*] до начала 1950-х гг. экономисты редко касались этого предмета. Я начал интересоваться расовой, религиозной и гендерной дискриминацией на старших курсах университета и стал разрабатывать подход к изучению предубежденности и враждебности по отношению к представителям определенных групп, введя понятие коэффициента дискриминации.

В противоположность традиционным предпосылкам, сводящимся к тому, что предпринимателей волнует только производительность работников, что работники не обращают внимания на характеристики тех, с кем им приходится вместе трудиться, и что потребители озабочены только качеством получаемых товаров и услуг, введение понятия "коэффициент дискриминации" позволяет учитывать влия-

ние расы, пола и других личностных характеристик на вкусы и установки индивидов. Работники могут отказываться работать под руководством женщины или чернокожего, даже когда им готовы хорошо за это заплатить, а покупатель может предпочесть не иметь дела с чернокожим продавцом автомобилей. Только *расширяя* традиционные предпосылки, можно понять, с какими препятствиями на пути к успеху сталкиваются меньшинства.

Наблюдаемый уровень дискриминации меньшинств в оплате труда и возможностях занятости предположительно зависит не только от склонности к дискриминации, но и от других переменных, таких, как степень рыночной конкуренции или состояние законодательства по гражданским правам. В 1950-х гг. отправной точкой для систематического анализа взаимодействия между предубежденностью и другими факторами была теория компенсирующих различий. Ее основу заложил еще Адам Смит, развил в своей работе "Американская дилемма" Гуннар Мюрдаль [*Myrdal, 1944*], но многое еще оставалось сделать. Я потратил несколько лет, разрабатывая теорию, объясняющую, в какой мере фактическая дискриминация в заработках и занятости обусловливается склонностью к дискриминации и в какой — конкуренцией на рынках труда и товаров, распределением коэффициентов дискриминации среди представителей большинства, доступом меньшинств к образованию и профессиональной подготовке, принципом медианного избирателя и другими особенностями системы голосования, которые определяют, насколько благосклонным или, напротив, неблагосклонным будет законодательство по отношению к меньшинствам, и т.д. Мои научные руководители поддержали меня в стремлении подготовить на основе моей докторской диссертации монографию [*Becker, [1957] 1971b*]. И позднее на протяжении всей своей профессиональной карьеры я продолжал писать книги, а не только статьи, что нечасто встречается среди современных экономистов.

Фактическая дискриминация группы меньшинства на рынке зависит от совокупной дискриминации со стороны работодателей, других работников, потребителей, учебных заведений и государства. Анализ показывает, что при той же степени предубежденности внешняя среда в одних случаях заметно смягчает действие дискриминации, тогда как в других, напротив, усиливает его. Например, неравенство в

уровнях заработной платы, которую получают черные и белые, женщины и мужчины с одинаковой производительностью, будет значительно меньше, чем степень предубежденности против чернокожих или женщин, если многие компании имеют возможность эффективно специализироваться на использовании труда преимущественно этих групп.

Действительно, при постоянной отдаче от масштаба две сегрегированные экономики с одинаковым распределением работников по уровням квалификации смогут обойтись полностью без дискриминации, причем заработная плата и доходы прочих факторов производства будут у них одинаковыми независимо от склонности к дискриминации по отношению к сегрегированным меньшинствам. Таким образом, дискриминация на рынке со стороны большинства становится эффективной тогда, когда представители меньшинства оказываются не в состоянии предложить достаточный объем трудовых услуг различной квалификации компаниям, которые были бы готовы специализироваться на использовании их труда.

Когда количественно большинство намного превосходит меньшинство — как, например, в США, где численность белых в девять раз больше, чем чернокожих, и где в расчете на душу населения белые обладают гораздо большим человеческим и физическим капиталом, — рыночная дискриминация едва ли способна сильно снизить доходы большинства, но может резко уменьшить доходы меньшинства. Однако если представители меньшинства составляют весомую долю в общей численности населения, тогда их дискриминация со стороны большинства будет наносить ущерб как тем, так и другим.

Этот вывод можно проиллюстрировать на примере дискриминации в Южной Африке, где численность темнокожего населения примерно в пять раз превосходит численность белых. Здесь дискриминация темнокожих сильно ударяла также и по доходам белых, хотя отдельные группы белого населения от этого выигрывали [*Becker, 1971b, p. 30—31; Hutt, 1964; Lundahl, 1992*]. Внушительные издержки для белых объясняют, почему апартеид и другие вопиющие формы дискриминации со стороны африканеров в конце концов рухнули.

У многих экономистов создалось впечатление, что мой анализ предубежденности предполагает, будто "в долгосрочном периоде" рыночная дискриминация должна исчезнуть, — похоже, первым та-

кую точку зрения высказал К. Эрроу [*Arrow, 1972*]. Подобное впечатление ошибочно, поскольку, как я тогда же показал, сумеют ли предприниматели, у которых нет склонности к дискриминации, вытеснить дискриминирующих работодателей, зависит не только от распределения склонностей к дискриминации среди потенциальных работодателей, но в значительной мере и от особенностей производственных функций [см.: *Becker, 1971, p. 43—45*].

Эмпирические данные свидетельствуют, что долгосрочная дискриминация со стороны работников и потребителей является намного более важным ее источником, чем со стороны работодателей. Нет никаких оснований ожидать, что дискриминация со стороны этих групп будет устраняться конкуренцией, если только не удастся создать достаточного числа эффективно сегрегированных фирм и эффективно сегрегированных товарных рынков[2].

В последние годы новым словом в экономической теории стал анализ последствий стереотипного мышления (stereotype reasoning), или статистической дискриминации (statistical discrimination) [см.: *Phelps, 1972; Arrow, 1973*]. Он предполагает, что *мнение* работодателей, преподавателей и других влиятельных групп о том, что представители меньшинства являются менее производительными, *может* становиться самореализующимся прогнозом, ибо способно заставлять меньшинства недоинвестировать в образование, подготовку и приобретение трудовых навыков, таких, как пунктуальность. Недоинвестирование как раз и делает их менее производительными[3].

За последние двадцать пять лет массив данных о заработках, безработице и профессиональной принадлежности чернокожих, женщин, представителей определенных религиозных групп, иммигрантов и других меньшинств в различных странах увеличился многократно. Эти данные позволяют более полно судить об экономическом положении меньшинств и о том, как оно меняется в зависимости от внешних условий. Однако их оказалось недостаточно, чтобы разрешить споры об источниках более низких доходов меньшинств.

[2] Хороший обзор этой и некоторых других проблем, связанных с дискриминацией, можно найти в работе Г. Кэйна [*Cain, 1986*].

[3] См. добротный анализ в недавней книге Г. Лаури [*Loury, 1992*].

17.3
Преступление и наказание

Я начал размышлять о природе преступности в 1960-х гг., приехав как-то раз в Колумбийский университет принимать устный экзамен по экономической теории. Я опаздывал, и мне нужно было быстро решить, ставить ли свой автомобиль на стоянку или, пойдя на нарушение закона, оставить его на улице с риском получить талон с выписанным штрафом. Я прикинул вероятность получения талона, размер штрафа и издержки установки машины на стоянке. В итоге я решил, что можно рискнуть, и оставил ее на улице. (Талона я так-таки не получил.)

По пути к аудитории, где был назначен экзамен, мне пришло в голову, что власти скорее всего проделывают такой же анализ. Частота проведения инспекций паркующихся машин и размер штрафа, налагаемого за нарушение правил, должны зависеть от представления властей о тех подсчетах, которые производят нарушители вроде меня. И разумеется, первым же вопросом, который я задал несчастному студенту, стало предложение вывести условия оптимального поведения как для правонарушителей, так и для полиции — что-то вроде того, что сам я еще не додумал.

В 1950-х—1960-х гг. в дискуссиях среди интеллектуалов на тему преступности доминировала точка зрения, что преступное поведение вызывается психическими заболеваниями и социальными притеснениями, а преступники являются несчастными "жертвами". Книга одного широко известного психиатра называлась "Преступление наказания" [*Menninger, 1966*]. Подобные взгляды начали оказывать сильное влияние на социальную политику, и законы стали меняться в сторону расширения прав преступников. Такие изменения привели к сокращению сроков их задержания, смягчению наказаний и снижению уровня защищенности законопослушного населения.

Мне было не по душе предположение, что мотивация преступников коренным образом отличается от мотивации всех остальных людей. Я начал исследовать теоретические и практические следствия,

вытекающие из противоположной посылки, что преступное поведение является рациональным[4]. Но "рациональность" опять-таки не сводилась к узкому материализму. Признавалось, что поведение многих людей сдерживается моральными и этическими соображениями, и они не совершают преступлений, даже когда это выгодно и нет никакой опасности быть пойманным.

Однако если бы такие установки преобладали всегда, потребность в полиции и судах полностью отпала бы. В данном случае предпосылка о рациональности предполагает, что некоторые индивиды становятся преступниками, потому что с учетом вероятности поимки и осуждения, а также суровости наказания финансовые и прочие выгоды от преступлений оказываются для них сопоставимыми с доходами от легальной деятельности.

Уровень преступности определяется не только рациональностью и предпочтениями потенциальных преступников, но также экономическими и социальными условиями, которые формируются политикой государства, включая расходы на полицию, установление наказаний за различные преступления и наличие возможностей для трудоустройства, получения образования и участия в программах профессиональной подготовки. Очевидно, что характер доступных рабочих мест в легальном секторе, равно как и состояние законодательства, правоохранной деятельности и системы наказаний, являются неотъемлемыми элементами экономического подхода к исследованию преступности.

Сохраняя математическое ожидание наказания за совершенные преступления на неизменном уровне, общие расходы государства на борьбу с преступностью можно было бы снизить, если бы сокращение затрат на поимку правонарушителей компенсировалось достаточно сильным ужесточением наказаний для осужденных. Впрочем, удерживать от преступлений склонного к риску индивида скорее будет более высокая вероятность их раскрытия, нежели более суровые наказания. Поэтому оптимальная политика государства должна выстраиваться исходя из соотношения между экономией затрат на полицию и суды, которую можно получить за счет снижения активности по поимке и осуждению преступников, и увеличением числа преступ-

[4] См. более ранние пионерные работы на эту тему: [*Bentham, 1931; Beccaria, 1986*].

лений, которые станут совершать склонные к риску индивиды при ослаблении неотвратимости наказаний. Кроме того, оно должно также принимать во внимание возможность осуждения невинных людей.

На первых этапах своего исследования преступности я был озадачен, почему воровство считается общественно вредным явлением, хотя, казалось бы, оно ведет всего лишь к перераспределению ресурсов, причем чаще всего — от богатых к бедным. Я нашел ответ на этот вопрос, когда заметил, что преступники тратят много средств и времени на оружие, подготовку и организацию преступлений, а с точки зрения общества все такого рода затраты являются непроизводительными (сейчас это называют "рентоориентированное поведение"), поскольку они способствуют не созданию богатства, а лишь его насильственному перераспределению [см. *наст. изд., разд. 8, сн. 3*]. Я приблизительно оценил социальные издержки, связанные с воровством, подсчитав стоимость украденного в долларах, поскольку рациональные преступники не захотели бы тратить на свои преступления больше этой суммы. К этому я должен был бы добавить стоимость ресурсов, которые потенциальные жертвы затрачивают на защиту от преступлений.

Одна из причин, почему экономический подход к анализу преступности стал настолько влиятельным, заключается в том, что один и тот же аналитический аппарат можно использовать при изучении механизмов контроля за исполнением самых разных законов (например, о минимальной заработной плате, загрязнении воздушного пространства, запрещении инсайдерских сделок на рынке ценных бумаг, а также об уклонении от уплаты налогов). Поскольку очень немногие законы являются "самоисполняемыми" (self-enforcing), постольку для предотвращения преступлений приходится тратить средства на осуждение и наказание преступников. Комиссия по приговорам Соединенных Штатов определенно использовала экономический анализ преступности при разработке правил, которые суды должны применять при назначении наказаний за нарушения федеральных законов [*Federal Sentencing Guidelines Manual, 1992*].

За последние двадцать пять лет было проведено множество исследований преступности с использованием экономического подхода. В их числе — анализ оптимального предельного уровня наказаний, который позволил бы снизить жестокость совершаемых преступ-

лений, например удерживать похитителей детей от убийства своих жертв[5], и анализ соотношения между частными и государственными механизмами принуждения к исполнению законов [см.: *Becker, Stigler, 1974; Landes, Posner, 1975*].

Наложение штрафов предпочтительнее, чем заключение в тюрьму и другие формы наказаний, поскольку штрафы позволяют эффективно предотвращать преступления, когда преступники обладают значительными финансовыми ресурсами или, если воспользоваться юридическим жаргоном, когда они являются "приговороустойчивыми" (judgment proof). Штрафы действуют эффективнее других методов еще и потому, что издержки для правонарушителей оборачиваются в этом случае доходом для государства. Позднее мой анализ соотношения между штрафами и другими наказаниями был уточнен и значительно усовершенствован [*Polinsky, Shavell, 1984; Posner, 1986*].

За последние годы эмпирические оценки влияния на уровень преступности сроков тюремного заключения, вероятности осуждения, уровня безработицы, неравенства в распределении доходов и других переменных стали более многочисленными и более точными[6]. Наиболее острые споры шли вокруг вопроса, насколько смертная казнь может способствовать предотвращению убийств; он породил много эмоций, но до сих пор далек от разрешения [см.: *Ehrlich, 1975; Deterrence and Incapacitation, 1978*].

17.4 Человеческий капитал

До 1950-х гг. экономисты обычно рассматривали рабочую силу как нечто данное и не поддающееся улучшению. Проницательный анализ инвестиций в образование и другие виды подготовки, начатый Ада-

[5] Начало этому направлению исследований в современной литературе было положено работой Дж. Стиглера [*Stigler, 1970*].

[6] Исследование А. Эрлиха [*Ehlich, 1973*] положило начало весьма обширному числу работ по этой теме.

мом Смитом, Альфредом Маршаллом и Милтоном Фридменом, не находил отражения в исследованиях по проблемам производительности. Тогда Т.У. Шульц и другие авторы приступили к выявлению тех последствий, которые инвестиции в человеческий капитал имеют для экономического роста и связанных с ним проблем.

Анализ человеческого капитала исходит из предпосылки, что принимая решения о своем образовании и профессиональной подготовке, медицинском обеспечении и других формах пополнения знаний и улучшения здоровья, индивиды соотносят выгоды с издержками. В число выгод помимо культурных и прочих неденежных благ входят более высокие заработки и профессиональный рост, тогда как издержки определяются в основном упущенной ценностью времени, затраченного на эти инвестиции.

Понятие человеческого капитала стало настолько привычным, что сегодня трудно представить, с какой враждебностью в 1950-е—1960-е гг. был встречен подход, введший в употребление этот термин. Сама концепция *человеческого* капитала объявлялась оскорбительной, поскольку она трактовала людей как машины. Взгляд на образование как на инвестиции, а не как на приобщение к культурному опыту, считался бессердечным и безнадежно ограниченным. В результате я долго колебался, стоит ли называть свою книгу "Человеческий капитал" [*Becker, [1964] 1983*], и попытался снизить риск с помощью длинного подзаголовка, который я сам уже давно забыл. И лишь очень постепенно экономисты, не говоря уже обо всех остальных, стали признавать понятие человеческого капитала полезным инструментом при изучении разнообразных экономических и социальных проблем.

Мои исследования человеческого капитала начинались с попытки оценить как частные, так и общественные нормы отдачи образования разного уровня для мужчин, женщин, чернокожих и других групп населения. Спустя некоторое время стало ясно, что анализ человеческого капитала помогает понять многие закономерности на рынке труда и в экономике в целом. Оказалось возможным разработать более общую теорию человеческого капитала, которая наряду с индивидами включала бы фирмы и которая позволяла бы делать макроэкономические выводы.

При эмпирическом анализе делалась попытка скорректировать более высокие заработки более образованных людей с учетом того, что они обладают лучшими способностями: у них выше коэффициент интеллектуальности (IQ) и они показывают лучшие результаты по другим личностным тестам. Исследовалось также влияние на нормы отдачи образования и таких факторов, как уровень смертности, ставки налогообложения, потерянные заработки и темпы экономического роста. Корректировка на различия в способностях оказалась не слишком существенной, тогда как влияние резкого падения смертности взрослого населения и высоких темпов экономического роста — очень значительным. Недавно Д. Мельцер показал, что именно высокий уровень смертности, особенно от СПИДа, среди молодых мужчин во многих регионах Африки сильно снижает там стимулы к инвестициям в человеческий капитал [*Meltzer, 1992*].

Эмпирические исследования инвестиций в человеческий капитал получили мощный импульс благодаря классической работе Дж. Минцера [*Mincer, 1974*]. Он дополнил простое уравнение регрессии между заработками и уровнем образования [*Becker, Chiswick, 1966*], введя в него приближенную, но очень полезную переменную, измеряющую продолжительность подготовки на рабочем месте и объем накопленного опыта, — число лет после завершения учебы. При этом он использовал индивидуальные, а не групповые данные, и скрупулезно проанализировал остатки в уравнениях для величины заработков. В настоящее время существует множество оценок норм отдачи образования и подготовки для различных стран [обзор литературы на эту тему см. в: *Psacharopoulos, 1985*]. И действительно, регрессионные уравнения заработков стали, пожалуй, наиболее распространенной формой эмпирического анализа в микроэкономике.

Накопленные эмпирические свидетельства об экономической отдаче образования и подготовки способствовали тому, что человеческий капитал занял важное место в дискуссиях по экономической политике. Эта новая вера в значение человеческого капитала изменила подход государства к проблемам стимулирования экономического роста и производительности, о чем можно судить по тому огромному вниманию, которое уделялось человеческому капиталу в ходе недавней президентской кампании в США.

Одним из наиболее важных теоретических представлений в анализе человеческого капитала является разграничение между общим образованием и специальной подготовкой, или между общими и спе-

цифическими знаниями [см.: *Becker, 1962a; Oi, 1962*]. По определению, специфические для фирмы знания могут использоваться только на фирме, которая их предоставляет, в то время как общие знания могут также использоваться и на других фирмах. Обучение кого-либо работе на IBM-совместимом персональном компьютере является примером общей подготовки, тогда как ознакомление со структурой управления и способностями работников какой-либо конкретной фирмы является примером специальных знаний. Такое разграничение помогает понять, почему вероятность добровольных увольнений для работников с узкоспециализированными навыками ниже и почему их увольняют последними в период экономического спада. Это объясняет также, почему большинство назначений на ответственные должности осуществляется из числа работников фирмы, а не путем найма со стороны (ведь работникам требуется время для ознакомления со структурой фирмы и ее "культурой") и почему при более совершенных методах бухгалтерского учета в состав ключевых активов большинства компаний следовало бы включать специфический человеческий капитал их работников.

Специфические для фирмы инвестиции порождают ренту, которая должна делиться между работниками и работодателями. Этот процесс дележа уязвим для "оппортунистического" поведения, поскольку после того как инвестиции были произведены, каждый из участников может попытаться присвоить основную часть ренты. Рента и оппортунизм, порождаемые специфическими инвестициями, играют ключевую роль в современной экономической теории о функционировании организаций [см.: *Williamson, 1985*], а также в многочисленных исследованиях по проблеме "принципал-агент" [см., например: *Grossman, Hart, 1983*]. Влияние специфического капитала на дележ ренты и текучесть рабочей силы также важно учитывать на "брачном рынке" при объяснении "торга" между супругами и уровня разводов [см.: *Becker, Landes, Michael, 1977; McElroy, Horney, 1981*], равно как и на "политическом рынке" при объяснении низких показателей ротации среди политиков [см.: *Cain, Ferejohn, Fiorina, 1987*].

Теория инвестиций в человеческий капитал связывает неравенство в заработках с различиями в способностях, семейном окружении, получаемых наследствах и других активах [см.: *Becker, Tomes,*

1986]. Многочисленные эмпирические исследования неравенства также опираются на представления, разработанные в рамках концепции человеческого капитала, и подчеркивают особую роль различий в образовании и подготовке [см.: *Mincer, 1974*]. Так, ощутимый рост неравенства в заработках в Соединенных Штатах в 1980-х гг., который вызвал бурные политические споры, в основном объяснялся более высокой отдачей человеческого капитала у более образованной и лучше подготовленной части населения [см.: *Murphy, Welch, 1992*].

Теория человеческого капитала предлагает несколько неожиданное объяснение так называемому гендерному разрыву в заработках. Традиционно женщины намного чаще мужчин работали неполное рабочее время или с длительными перерывами — в значительной мере потому, что обычно им приходилось покидать ряды рабочей силы для ухода за детьми. Как следствие, они имели меньше стимулов инвестировать в образование и подготовку, которые повышали бы их квалификацию и увеличивали заработки.

Однако в течение последних двадцати лет все изменилось. Уменьшение размеров семьи, рост уровня разводов, резкое расширение сферы услуг, где занято большинство женщин, непрерывный экономический рост, который повышал заработки женщин наравне с мужчинами, развитие законодательства, защищавшего гражданские права, — все это стимулировало более активное участие женщин в рабочей силе, а значит, и инвестиции в рыночно ориентированные знания и навыки. Практически во всех богатых странах это привело как к значительному улучшению профессиональной структуры занятости среди женщин, так и к резкому повышению их относительных заработков.

Лучше всего документирован опыт США. В период с середины 1950-х по середину 1970-х гг. гендерный разрыв в заработках между занятыми полное рабочее время мужчинами и женщинами сохранялся на уровне примерно 35%. Затем началось постепенное улучшение экономического положения женщин, которое продолжается до сих пор. Оно сократило разрыв до менее чем 25% [см., например: *O'Neil, 1985; Goldin, 1990*]. Женщины устремились в медицинские школы, школы бизнеса и права и стали трудиться на рабочих местах, требующих высокой квалификации, куда прежде идти они избегали или куда их не допускали.

Как подчеркивал ранее Шульц и другие исследователи, инвестиции в человеческий капитал являются главным фактором, способствующим экономическому росту [см.: *Schultz, 1963; Denison, 1962*]. Однако затем на какое-то время экономисты перестали интересоваться связью между человеческим капиталом и экономическим ростом, поскольку они разуверились в способности общепринятой теории роста объяснять ход экономического развития в различных странах. Появление более формализованных моделей эндогенного роста вновь выдвинуло теорию человеческого капитала на передний план теоретических дискуссий [см.: *Romer, 1986; Lucas, 1988; Becker, Murphy, Tamura, 1990; Barro, Sala-i-Martin, 1992*].

17.5 Формирование, распад и структура семей

Анализ поведения семей с точки зрения теории рационального выбора строится на понятиях максимизации полезности, инвестиций в человеческий капитал, распределения времени, а также дискриминации женщин и других групп. Именно ему посвящена оставшаяся часть работы, но поскольку его результаты до сих пор остаются достаточно спорными, я остановлюсь лишь на некоторых из моих недавних исследований.

Работа над "Трактатом о семье" [*Becker, 1991*] была самым трудным и длительным интеллектуальным предприятием, которое я когда-либо начинал. Семья вполне справедливо считается старейшим и наиболее фундаментальным институтом человечества: некоторые исследователи полагают, что она появилась примерно 40 тыс. лет назад [*Soffer, 1990*]. В "Трактате" я попытался проанализировать не только современную западную семью, но также семьи в других культурах и изменения в структуре семьи, произошедшие за несколько последних столетий.

Попытка охватить столь обширный предмет потребовала предельного напряжения всех интеллектуальных сил на протяжении более чем шести лет, многих часов работы ночью и днем и в конце концов оставила меня интеллектуально и эмоционально полностью опустошенным. В своей автобиографии Бертран Рассел как-то заметил, что написание "Оснований математики" отняло у него столько психологической энергии, что после этого он уже никогда не был способен к по-настоящему напряженной умственной работе. У меня после окончания "Трактата" два года ушло на то, чтобы восстановить свою прежнюю интеллектуальную активность.

Анализ рождаемости имеет в экономической науке давнюю и почтенную историю, однако до недавнего времени экономисты практически не интересовались браками и разводами, а также отношениями между мужьями и женами, родителями и детьми (впрочем, см. важную работу Минцера: [*Mincer, 1963a*]). Отправной точкой моих исследований о семье служит предположение, что когда мужчины и женщины решают жениться, завести детей или развестись, они стремятся повысить свое благосостояние, соотнося выгоды и издержки. Поэтому они женятся, когда ожидают, что по сравнению с холостым состоянием им станет от этого лучше, и разводятся, когда ожидают, что их благосостояние от этого возрастет.

Люди, не относящиеся к числу интеллектуалов, нередко удивляются, когда им сообщают, что этот подход считается спорным, поскольку им кажется очевидным, что индивиды, вступая в брак или разводясь, пытаются улучшить свое благосостояние. Подход к бракам и другим формам семейного поведения с точки зрения теории рационального выбора и в самом деле очень часто согласуется с инстинктивными экономическими представлениями "простого человека" [*Farrell, Mandel, 1992*].

И все же принятие интуитивно правдоподобных предпосылок о человеческом поведении образует лишь *отправной пункт* для систематического анализа, поскольку сами по себе они не позволяют получить сколько-нибудь интересные результаты. Когда-то, комментируя рассказ о том, как Святой Денис прошел два лье, неся в руках собственную голову, маркиз Дюдеффан заметил, что самым удивительным здесь был самый первый шаг. В новой области исследова-

ний первый шаг тоже важен, однако его цена не велика без второго, третьего и последующих шагов[7]. Подход с точки зрения рационального выбора делает эти дальнейшие шаги, используя схему, в которой максимизирующее поведение сочетается с анализом брачного рынка и рынка разводов, специализации и разделения труда, поддержки престарелых и инвестиций в детей, а также семейного законодательства. Выводы из полной модели часто оказываются не столь очевидными, а иногда и прямо противоречащими общепринятым представлениям.

Так, вопреки расхожему мнению о частых разводах в богатых семьях экономический анализ семейных решений показывает, что более состоятельные пары *менее склонны* к разводам, чем бедные. В соответствии с этой теорией богатые пары стремятся как можно больше выиграть от сохранения брака, тогда как бедные пары — нет. Бедная женщина может сильно сомневаться, стоит ли ей оставаться в браке с хронически безработным. И действительно, эмпирические исследования по многим странам показывают, что браки более состоятельных пар являются намного более устойчивыми [см.: *Becker, Landes, Michael, 1977; Hernandez, 1992*].

Достижение эффективных соглашений между супругами предполагает, что наблюдаемая в Европе и США в последние два десятилетия тенденция к разводам просто по желанию кого-либо из супругов не ведет к их учащению и потому вопреки многочисленным обвинениям не является источником быстрого повышения уровня разводов. Впрочем, как показывает теория, разводы по желанию сильнее всего ударяют по интересам женщин с детьми в тех случаях, когда брак расторгается по инициативе мужей. Первоначально феминистки ратовали за разводы по желанию, однако сейчас некоторые из них вновь задумались, а отвечают ли такие разводы интересам разводящихся женщин.

Экономические модели человеческого поведения использовались для исследования уровня рождаемости с давних пор, начиная с классического труда Томаса Мальтуса, а великий шведский экономист Кнут

[7] Этой ссылкой на высказывание маркиза Дюдеффана и сравнением с процессом научного исследования я обязан Ричарду Познеру.

Викселль когда-то обратился к экономической теории, поверив предсказаниям Мальтуса о грядущем перенаселении. Однако вывод Мальтуса о том, что рождаемость должна расти или падать в зависимости от повышения или сокращения доходов, противоречит резкому снижению уровня рождаемости в тех странах, где в конце XIX — начале XX столетия произошла индустриализация.

Провал элементарной мальтузианской модели рождаемости убедил экономистов, что решения о размерах семьи лежат вне сферы экономического расчета. Эта убежденность нашла отражение в неоклассической модели роста, в большинстве версий которых рост численности населения принимался как данный и экзогенный [см., например: *Cass, 1965; Arrow, Kurz, 1970*].

Однако проблемы с мальтузианским подходом заключаются не в использовании экономической теории как таковой, а в использовании экономической теории, не отвечающей реалиям современной жизни. Он проходит мимо того факта, что время, затрачиваемое на уход за детьми, дорожает по мере того как экономика становится более производительной. Удорожание времени повышает издержки, связанные с воспитанием детей, и тем самым снижает спрос на большие семьи. Мальтузианский подход не учитывает также, что усиление роли образования и подготовки в экономиках, прошедших через индустриализацию, побуждает родителей больше инвестировать в знания и навыки детей, что также увеличивает издержки по формированию больших семей. Растущая ценность времени и усиление роли образования и других видов человеческого капитала позволяют объяснить снижение уровня рождаемости по мере развития различных стран, а также многие другие особенности его динамики в современных экономиках.

Практически во всех обществах замужние женщины специализировались на рождении и воспитании детей, а также определенных видах сельскохозяйственных работ, тогда как женатые мужчины в основном посвящали себя военному делу и рыночной деятельности. Не должно показаться спорным утверждение, что это объясняется биологическими различиями между мужчинами и женщинами (особенно — в их врожденных способностях растить и воспитывать детей), а

также правовой и иной дискриминацией женщин в рыночной деятельности, в том числе — путем навязывания определенных культурных стереотипов. Однако расхождения во взглядах относительно вклада биологических факторов и фактора дискриминации в формирование традиционного разделения труда в семье остаются глубокими и продолжают вызывать сильные эмоции.

Вопреки голословным утверждениям, характерным для многих нападок на экономический подход к изучению гендерного разделения труда [*Boserup, 1987*], он не пытается оценивать относительную важность биологических факторов и дискриминации. Его главная цель — показать, насколько чувствительно разделение труда даже к *небольшим* различиям между полами. Поскольку отдача инвестиций в навыки и умения тем больше, чем дольше время, в течение которого они используются, супружеская пара может гораздо больше выигрывать от четкого разделения труда, потому что в этом случае муж будет специализироваться на накоплении одних видов человеческого капитала, а жена — других. При наличии такого большого выигрыша от специализации внутри семьи результатом даже *не очень сильной* дискриминации женщин или *не слишком больших* биологических различий в навыках по уходу за детьми окажется разделение труда между домашними и рыночными занятиями, которое будет сильно и систематически коррелировать с полом супругов. Высокая чувствительность к небольшим различиям объясняет, почему эмпирическому анализу не удается дать окончательный ответ, какая же из интерпретаций верна — биологическая или "культурная". Наша теория объясняет также, почему многие женщины стали выходить на рынок, когда размер семей уменьшился, разводы участились и их потенциальные заработки возросли.

Отношения между членами семьи радикально отличаются от отношений между работниками в фирмах или между членами разных организаций. Взаимодействие между мужьями, женами, родителями, детьми с гораздо большей вероятностью мотивируется любовью, долгом, уважением или чувством вины, а не узко понимаемым личным интересом.

Примерно двадцать лет назад было показано, что альтруизм внутри семьи резко меняет ее реакцию на различные шоки и на действия государства, вызывающие перераспределение ресурсов между ее

членами. Как было установлено, экзогенное перераспределение ресурсов от альтруиста к бенефициариям (и наоборот) может не оказывать никакого воздействия на благосостояние обоих, поскольку альтруист станет уменьшать свои трансферты на величину перераспределенных благ [см. *наст. изд., разд. 6*]. Бэрроу получил тот же результат при анализе взаимодействий между поколениям [*Barro, 1974*], что ставит под сомнение стандартное представление, согласно которому бюджетные дефициты и связанные с ними меры фискальной политики оказывают реальное воздействие на экономику.

"Теорема об испорченном ребенке" (это выражение сделалось весьма популярным, хотя многие критики и не согласны с ее доказательством) делает еще один шаг вперед в исследовании альтруизма, показывая, как он воздействует на поведение эгоистичных индивидов. При определенных условиях даже эгоистам — а большинство родителей, конечно же, убеждены, что лучшими примерами эгоистичных бенефециариев и альтруистичных благотворителей являются эгоисты-дети и альтруисты-родители, — приходится вести себя так, как *если бы* они были альтруистами по отношению к своим благотворителям, поскольку это повышает их собственное благосостояние. Они поступают так потому, что в противном случае трансферты от их благотворителей уменьшились бы настолько, что это привело бы к существенному ухудшению их положения[8].

В Библии, "Государстве" Платона и других древних текстах обсуждается, как родители должны относиться к своим маленьким детям и как взрослые дети должны относиться к своим престарелым родителям. Как старики, так и дети нуждаются в заботе: первые — по причине физической немощи и ухудшения здоровья, вторые — по причине биологической незрелости и зависимости от старших. Важнейший вывод из экономического анализа внутрисемейных отношений заключается в том, что эти две группы проблем тесно взаимосвязаны.

Родители, оставляющие солидные наследства, не нуждаются в поддержке в старости и вместо этого сами помогают своим детям. Чуть раньше я уже упоминал вытекающее отсюда хорошо известное

[8] См. [*наст. изд., разд. 6*], а также дальнейшее развитие этого анализа в [*Lindbeck, Weibull, 1988; Bergstrom, 1989; Becker, 1991, p. 9—13*].

следствие: при определенных условиях бюджетный дефицит и расходы на программы социального обеспечения для престарелых не будут иметь никаких реальных последствий, потому что родители станут просто компенсировать возросшие налоги, которые в будущем придется платить их детям, оставляя им бóльшие наследства.

Реже осознается, что родители-альтруисты, которые оставляют своим детям наследства, более склонны инвестировать в навыки, привычки и ценностные установки детей. Ведь они выигрывают от любых вложений в их образование и квалификацию, норма отдачи которых выше, чем доходность по обычным сбережениям. В косвенной форме они откладывают сбережения на старость, сначала инвестируя в детей, а затем по достижении преклонного возраста уменьшая величину оставляемого им наследства. И родители, и дети остаются в выигрыше, если родители сначала направляют все инвестиции в детей, поскольку это обеспечивает более высокие нормы отдачи по сравнению с обычными сбережениями, а затем корректируют величину наследств в зависимости от эффективного уровня этих инвестиций (формальное доказательство см. в приложении 17.А).

Тем не менее даже в богатых странах многие родители не планируют оставлять своим детям наследства. Такие родители хотят иметь поддержку в старости, и они "недоинвестируют" в образование детей и другие формы их воспитания. Они недоинвестируют, потому что не имеют возможности компенсировать для себя рост расходов на детей, сокращая размеры наследства, так как передача наследства вообще не входит в их планы.

И родители, и дети выигрывали бы, если бы родители соглашались больше инвестировать в детей в обмен на их обязательство заботиться о родителях, когда те будут нуждаться в помощи. Но как можно обеспечить выполнение подобных обязательств? Чтобы гарантировать выполнение обязательств, экономисты и юристы обычно рекомендуют заключение письменных контрактов. Но способны ли вы представить себе общество, которое будет гарантировать контракты взрослых с десятилетними детьми или подростками?

В некоторых из моих недавних работ я рассматриваю косвенный механизм возникновения обязательств в условиях, когда обещания и письменные соглашения ничем не могут быть подкреплены. Я кратко

остановлюсь на этих новых разработках, поскольку в них экономический подход переносится в неизведанную область, где речь идет о рациональном формировании предпочтений внутри семьи.

Установки и поведение родителей оказывают сильнейшее воздействие на детей. Родители — алкоголики или потребители крэка создают вокруг впечатлительных подростков ненормальную атмосферу, тогда как родители с устойчивой системой ценностей, передающие своим детям знания и служащие для них примером, благотворно влияют как на способности детей, так и на их желания. Понять процесс формирования предпочтений через детский опыт можно с помощью экономического подхода и для этого необязательно прибегать к фрейдистской теории о всепроникающем влиянии раннего детского опыта, приобретаемого индивидом в первые несколько месяцев жизни.

И вновь я пытаюсь моделировать обиходные представления, а именно представление о том, что на установки и ценности взрослых людей огромное влияние оказывает их детский опыт. Врач-индус, живущий в Соединенных Штатах, может любить карри, потому что приобрел сильное пристрастие к нему, будучи ребенком и живя в Индии, или женщина может испытывать постоянный страх перед мужчинами, потому что подвергалась сексуальным домогательствам в детстве.

Опираясь на предпосылку об ориентированном на будущее поведении, экономический подход предполагает, что родители стараются предвосхитить воздействие всего происходящего с детьми на их установки и поведение во взрослой жизни. Это позволяет родителям определить, в каких именно формах должна проявляться их забота о детях. Например, родители, которые беспокоятся о получении поддержки в старости, могут пытаться прививать своим детям чувства вины, долга, уважения, сыновней любви, которые не прямо, но все же весьма эффективно могут обязывать детей оказывать им помощь.

Взгляд экономистов на проблему обязательств является слишком узким. "Манипулирование" чужим опытом с целью повлиять на предпочтения других людей может быть малоэффективным и приводить к непредсказуемым последствиям, но это, пожалуй, наиболее действенный из всех имеющихся способ добиваться от них принятия на себя обязательств. Экономической теории (особенно теории игр) нужно вводить в систему предпочтений чувства вины, привя-

занности и другие установки, чтобы лучше понимать условия, при которых обязательства оказываются "заслуживающими доверия" (credible commitments) (формальный анализ см. в приложении 17.Б).

Родители, не оставляющие наследства, могут хотеть, чтобы их дети испытывали более сильное чувство вины, именно потому, что для них выигрыш в полезности от увеличения собственного потребления в старости оказывается больше, чем проигрыш от равного по величине сокращения потребления детей. Такой тип поведения может быть распространен гораздо шире, чем можно было бы предположить исходя из количества семей, которые реально оставляют наследства, ибо родители с маленькими детьми зачастую не представляют, будут ли они финансово обеспечены в старости. Они могут защищать себя от болезней, безработицы и других рисков, связанных со старостью, воспитывая в детях готовность прийти им на помощь, когда в этом возникнет необходимость.

Анализ взаимосвязи между детским опытом и предпочтениями во взрослом состоянии имеет прямое отношение к исследованию процесса формирования рациональных привычек[9]. Формирование предпочтений является рациональным в том смысле, что родительские расходы на детей частично определяются ожидаемым воздействием детского опыта на взрослые установки и поведение. Здесь у меня нет возможности разбирать поведение детей, когда они плачут или притворяются "паиньками", пытаясь в свою очередь воздействовать на установки родителей.

Многие экономисты, в том числе и я, излишне полагались на альтруизм как средство, способное связывать воедино интересы членов семьи. Признание связи между детским опытом и будущим поведением во взрослой жизни ослабляет необходимость полагаться на семейный альтруизм. Но это не возвращает наш анализ к установке на узкоэгоистические интересы, поскольку в этом случае альтруизм частично замещается чувством долга, гневом и другими переживаниями, которыми в моделях рационального поведения обычно пренебрегают.

[9] См. [*наст. изд., разд 15*]; см. также анализ воспитания чувства вины среди работников в [*Kandel, Lazear, 1992*].

Если родители ждут от детей поддержки в старости — возможно, под воздействием чувства вины или каких-то иных мотивов, то даже те родители, которые не испытывают особой любви к детям, будут больше инвестировать в их человеческий капитал и меньше сберегать, чтобы обеспечить себя в старости (доказательство этого см. в приложении 17.В). Однако, как следует из уравнения (17-П12), альтруистичные родители всегда предпочтут небольшой прирост в своем личном потреблении эквивалентному приросту в потреблении детей, *если* они сумели привить им чувство вины. Следовательно, такие родители будут всегда недоинвестировать в человеческий капитал детей. Это служит прямым объяснением того, почему воспитание чувства вины сопряжено с издержками и не является полностью эффективным.

Альтруистичный глава семьи, который не планирует оставлять наследства, стремится создать в семье теплую атмосферу, чтобы ее члены были готовы приходить на помощь тем, кто испытывает финансовые и прочие затруднения. Этот вывод имеет прямое отношение к дискуссии о так называемых семейных ценностях, которая привлекла большое внимание во время недавней президентской кампании в США. Родители помогают формировать систему ценностей у своих детей, включая чувства долга, уважения и любви, но то, что стараются делать родители, во многом определяется политикой государства и изменениями в экономических и социальных условиях.

Возьмем, к примеру, программу, которая, допустим, передает ресурсы пожилым людям преимущественно из бедных семей, не оставляющим наследства, и которая ослабляет зависимость пожилых родителей от их детей. Согласно представленному выше анализу родители, которые не нуждаются в поддержке в старости, не слишком стремятся воспитывать в своих детях более сильные чувства преданности, вины или какие-то другие проявления хорошего отношения к родителям. Это означает, что подобные программы (такие, как программы социального обеспечения), в рамках которых пожилым предоставляется значительная помощь, станут побуждать членов семей эмоционально отдаляться друг от друга, и это будет не простой случайностью, а реакцией, направленной на максимизацию полезности, в ответ на проводимую политику.

Система семейных ценностей менялась под действием многих других сдвигов в современном мире, таких, как усиление географической мобильности, обусловленное экономическим ростом повышение доходов, совершенствование рынков капитала и страховых услуг, учащение разводов, уменьшение размера семей, а также развитие системы здравоохранения, финансируемой государством. В целом эти перемены способствовали улучшению жизни людей, но в то же время они ослабляли личные связи внутри семей между женами и мужьями, родителями и детьми, точно так же, как и между дальними родственниками, причем отчасти это произошло из-за снижения стимулов к инвестированию *в формирование* более близких отношений.

17.6 Заключительные замечания

Важным шагом в расширение традиционной теории рационального индивидуального выбора является включение в нее намного более представительного класса установок, предпочтений и расчетов. Этот шаг хорошо просматривается во всех обсуждавшихся мною примерах. Анализ дискриминации включает в состав предпочтений неприязнь, или предубежденность, по отношению к представителям определенных групп, таких, как чернокожие или женщины. Решая, стоит ли участвовать в преступной деятельности, потенциальные преступники, как предполагается, ведут себя так, как если бы они учитывали связанные с этим выигрыши и риски, включая вероятность поимки и тяжесть наказания. В теории человеческого капитала люди рационально оценивают выгоды и издержки от такой деятельности, как образование и подготовка, укрепление здоровья, миграция и формирование привычек, радикально меняющих образ их жизни. Экономический подход к семье предполагает, что даже такие глубоко личные решения, как вступление в брак, развод и определение размера семьи принимаются путем взвешивания всех плюсов и минусов, связанных с альтернативными стратегиями поведения. Эти плюсы и минусы определяются предпочтениями, которые прямо зависят от альтруизма, а также чувства долга и уважения по отношению к другим членам семьи.

Поскольку подход к исследованию человеческого поведения с точки зрения экономического, или рационального, выбора строится как теория принятия индивидуальных решений, возражения против него чаще всего фокусируются на частных предположениях, касающихся этого процесса. Помимо всего прочего критики отрицают, что индивиды действуют согласованно во времени, и выражают сомнение, что их поведение ориентировано на будущее (особенно в ситуациях, резко отличающихся от тех, которые обычно рассматривают экономисты, — например, когда речь идет о поведении преступников, наркоманов, членов семьи или политиков). Здесь нет места для подробного ответа на эти критические замечания, так что я ограничусь утверждением, что до сих пор не было выработано никакого другого подхода такой степени общности, который составил бы серьезную конкуренцию теории рационального выбора.

Я намеренно выбирал определенные темы, такие, как наркозависимость, чтобы нащупать границы теории рационального выбора. Уильям Блейк как-то сказал, что вы никогда не поймете, что такое "достаточно", пока не столкнетесь с тем, что "более чем достаточно"[10]. Иногда в моих исследованиях предполагалась слишком высокая степень рациональности, но я считал это противоядием от того безбрежного моря публикаций, где людям отказывалось в достаточном ее уровне.

Хотя экономический подход к человеческому поведению строится на теории индивидуального выбора, он ни в коей мере не ограничивается анализом одних только индивидов. Он использует теорию на микроуровне в качестве мощного орудия для получения выводов на групповом или макроуровне. Для получения результатов, касающихся поведения людей в группах, посылка о рациональном индивидуальном выборе сочетается с предположениями о характере исполь-

[10] На этот афоризм обратил мое внимание Йон Эльстер.

зуемых технологий и других факторах, определяющих существующие возможности, о рыночном и нерыночном равновесии, о законах, нормах и традициях. И именно потому, что эта теория дает возможность делать выводы на макроуровне, к ней проявляют интерес политики, а также те, кто изучает межстрановые и кросскультурные различия.

Ни одна из концепций, рассмотренных в этой лекции, не претендует на универсальность. Каждая из них нацелена на получение конкретных выводов о человеческом поведении, которые могут быть протестированы с помощью опросных и иных данных. Споры о том, способны ли наказания удерживать от преступлений, что является главной причиной более низких заработков женщин по сравнению с мужчинами — их дискриминация или меньший объем накопленного человеческого капитала, в какой мере разрешение разводов по желанию способствует повышению их общего уровня — во всех этих случаях речь идет о том, насколько эмпирически подтверждаются предсказания, вытекающие из теории индивидуальной рациональности.

Тесная связь между теорией и ее эмпирической проверкой помогает как теоретическому, так и эмпирическому анализу избегать стерильности. Эмпирически ориентированные теории стимулируют поиск новых источников и новых типов данных — так, скажем, теория человеческого капитала стимулировала использование опросных данных, особенно панельных. В то же время не поддающиеся объяснению эмпирические результаты заставляют теорию меняться — так, модели, обогащенные идеями альтруизма и семейных предпочтений, понадобились для того, чтобы ответить на вопрос, почему в западных странах родители склонны оставлять всем детям равные по величине наследства.

На меня производит сильное впечатление, как много экономистов проявляют желание заниматься исследованием социальных вопросов, а не тех, что традиционно составляли ядро экономической науки. В то же самое время экономический способ моделирования человеческого поведения нередко привлекает своей аналитической мощью, которую обеспечивает ему принцип индивидуальной рациональности, специалистов из других областей, изучающих социальные проблемы. Влиятельные школы теоретиков и эмпирических исследователей, опирающиеся на модель рационального выбора, активно работают в социологии, правоведении, политологии, истории и, в несколько меньшей степени, в антропологии и психологии. Модель рационального выбора обеспечивает наиболее перспективную основу из всех, имеющихся сегодня в нашем распоряжении, для унифицированного подхода представителей общественных наук к изучению социального мира.

Приложение 17.А

Для построения формальной модели предположим, что жизнь каждого индивида состоит из трех периодов: юность (y), зрелый возраст (m) и старость (o) и каждый в начале периода m имеет одного ребенка. Юность детей совпадает со зрелым возрастом родителей, а зрелый возраст детей — со старостью родителей. Предположим также, что полезность, которую родители извлекают из своего альтруизма, отделима от полезности, которую им доставляет их собственное потребление.

Простая функция полезности родителей (V_p), основанная на этих предпосылках, имеет вид

$$V_p = u_{mp} + \beta u_{op} - \beta a V_c , \qquad (17\text{-П1})$$

где β — норма дисконтирования, а степень альтруизма родителей возрастает с увеличением a. Для эгоистичных родителей $a = 0$. Я исключаю случай родителей-садистов ($a < 0$), хотя анализ легко распространяется и на него.

Каждый индивид работает и получает доход только в зрелом возрасте. В этот период имеется возможность делать сбережения Z_{op}, чтобы обеспечить потребление в старости, по ставке процента R_k. Родители могут влиять на заработки детей, инвестируя в их человеческий капитал. Предельный доход от таких инвестиций R_h определяется как

$$R_h = \frac{dE_c}{dh} , \qquad (17\text{-П2})$$

где E_c — заработки детей в зрелом возрасте, а h — объем инвестиций. Предполагается, что отдача снижается по мере увеличения инвестиций в детей, т.е. $dR_h/dh \le 0$.

Родители также должны решить, оставлять ли детям наследство k_c. Если в различные периоды своей жизни они могут потреблять, оставлять детям наследство и инвестировать в их человеческий капитал, то бюджетное ограничение для родителей имеет вид

$$Z_{mp} + h + \frac{Z_{op}}{R_k} + \frac{k_c}{R_k} = A_p, \qquad (17\text{-П3})$$

где A — дисконтированная величина ресурсов.

Одно из условий первого порядка для максимизации функции полезности родителей определяет оптимальные уровни их потребления в зрелом возрасте и в старости:

$$u'_{mp} = \beta R_k u'_{op} = \lambda_p, \qquad (17\text{-П4})$$

где λ_p — предельная полезность активов для родителей. Другое условие определяет, станут ли они оставлять наследство:

$$\beta a V'_c \le \frac{\lambda_p}{R_k} = \beta u'_{op}. \qquad (17\text{-П5})$$

И наконец, последнее условие определяет объем инвестиций в человеческий капитал детей:

$$R_h \beta a V'_c = \lambda_p. \qquad (17\text{-П6})$$

Уравнение (17-П6) предполагает, что условие первого порядка для инвестиций в человеческий капитал является строгим равенством и что какие-то инвестиции в человеческий капитал детей делаются всегда. Это можно пояснить с помощью условия типа Инады, согласно которому небольшие инвестиции в человеческий капитал имеют очень высокие нормы отдачи. В богатых странах, таких, как США или Швеция, инвестиции в начальное образование и питание детей, по-видимому, отличаются очень высокой отдачей. И если только родители не являются полными эгоистами, т.е. если $a > 0$, это условие всегда обеспечивает положительные инвестиции в человеческий капитал. Для абсолютно эгоистичных родителей уравнение (17-П6) превращалось бы в неравенство.

Уравнение (17-П4) определяет накопление активов для финансирования потребления в старости. Оставляют ли родители наследство и хотят ли они получать поддержку от детей в старости, определяется неравенством (17-П5). Когда оно превращается в строгое неравенство, тогда родители ждут помощи от детей и не оставляют наследства.

Неравенство (17-П5) может быть записано в более развернутом виде. Если дети также решают задачу максимизации полезности, то из теоремы об огибающей следует:

$$a u'_{mc} < u'_{op} \text{ всегда, когда } a V'_c < u'_{op}, \text{ поскольку } V'_c = u'_{mc}. \qquad (17\text{-П7})$$

Интуитивная интерпретация уравнения (17-П7) такова: родители не оставляют наследства, когда полезность, которую они получают от прироста на один доллар потребления своих детей в зрелом возрасте, оказывается меньше, чем полезность, которую они получают от прироста на один доллар своего собственного потребления в старости. Очевидно, такое неравенство всегда выполняется для абсолютно эгоистичных родителей, поскольку левые части уравнений (17-П5) и (17-П7) оказываются равны нулю при $a = 0$. Чем слабее альтруизм родителей (т.е. чем меньше a), тем больше они хотят получить от своих детей.

Совмещение условия (17-П5) с условием (17-П6) дает:

$$\frac{\lambda_p}{R_h} \le \frac{\lambda_p}{R_k}, \text{ или } R_h \ge R_k. \qquad (17\text{-П8})$$

Выражение (17-П8) означает, что предельная норма отдачи человеческого капитала равна предельной норме дохода от активов, когда родители оставляют детям наследство, и первая величина больше второй, когда они не оставляют им ничего. Родители могут помогать своим детям, либо инвестируя в их человеческий капитал, либо оставляя им активы. Поскольку при данных издержках они хотят максимизировать благосостояние детей (так как не являются садистами), они помогают им наиболее эффективным способом.

Следовательно, если (17-П8) выполняется как строгое неравенство, родители не оставляют наследства, поскольку наилучший способ помочь детям, когда предельная отдача от человеческого капитала выше предельного дохода от сбережений — это инвестировать только в их человеческий капитал. Они оставляют наследства лишь тогда, когда предельные доходы от активов обоих видов сравниваются (некоторые из этих результатов получены в работе [*Becker, Tomes, 1986*]).

Приложение 17.Б

Чтобы в простейшей форме проанализировать влияние родителей на формирование предпочтений детей, предположим, что родители могут производить действия x и y, когда дети малы, чтобы воздействовать на их пред-

почтения во взрослой жизни. Я использую предположение о сепарабельности, чтобы записать функцию полезности детей в зрелом возрасте как

$$V_c = u_{mc} + H(y) - G(x, g) + \beta u_{oc} + \ldots \qquad (17\text{-П9})$$

Я предполагаю, что $H' > 0$ и $G_x > 0$. Это означает, что прирост y повышает уровень полезности детей, тогда как прирост x его снижает. Для большей конкретности будем считать, что H — это "счастье" (happiness), а G — "чувство вины" (guilt), которое дети испытывают по отношению к своим родителям, так что прирост x способствует усилению этого чувства. Возникает вопрос: почему у родителей-несадистов возникает желание прививать своим детям чувство вины?

Ключом к ответу на этот вопрос является переменная g, которая отражает затраты детей на поддержку родителей в старости. Пусть вина, которую испытывают дети, тем слабее, чем больше они помогают родителям ($G_g < 0$). Если $G_{gx} > 0$, то прирост x усиливает у детей чувство вины и тем самым стимулирует увеличение их затрат на помощь родителям.

Бюджетное ограничение родителей принимает вид

$$Z_{mp} + h + x + y + \frac{Z_{op}}{R_k} + \frac{k_c}{R_k} = A_p + \frac{g}{R_k}. \qquad (17\text{-П10})$$

Условие первого порядка при определении оптимального значения y выглядит как

$$\beta a H' \le \lambda_p. \qquad (17\text{-П11})$$

Поскольку $H' > 0$, то нетрудно догадаться, почему альтруистичные родители могут пытаться воздействовать на предпочтения детей через y: ведь прирост y делает детей более счастливыми.

Интереснее условие первого порядка по x. Оказывается, даже альтруистичные родители могут захотеть усилить в своих детях чувство вины, если это в достаточной мере увеличивает получение от них поддержки в старости. Условие первого порядка имеет вид

$$\frac{dV_p}{dx} = \frac{dg}{dx}\beta(u'_{op} - a u'_{mc}) - \beta a \frac{dG}{dx} \le \lambda_p, \qquad (17\text{-П12})$$

где dG/dx отражает изменения, происходящие с g. Второе слагаемое в средней части этого выражения является отрицательным для альтруистичных родителей, потому что прирост x усиливает чувство вины у детей, а это в свою очередь снижает уровень полезности у таких родителей ($a > 0$). Однако, как показывает сомножитель dg/dx, чувство вины заставляет также детей

увеличивать поддержку престарелым родителям. Сила этой ответной реакции и определяет, стоит ли родителям принуждать детей испытывать более глубокое чувство вины.

Возросшая поддержка от детей в старости оказывает на благосостояние альтруистичных родителей два частично взаимопогашающихся эффекта. С одной стороны, она повышает их потребление и уровень полезности в старости, как показывает u'_{op}. С другой стороны, эта поддержка уменьшает потребление детей, а значит, и уровень полезности альтруистичных родителей, о чем свидетельствует $-au'_{mc}$. Отсюда следует, что альтруистичные родители, которые оставляют наследства, никогда не будут пытаться внушить своим детям более сильное чувство вины, так как для них $u'_{op} = au'_{mc}$. Поскольку $dG/dx > 0$, то они оказываются в проигрыше, если чувство вины у детей усиливается.

Из выражений (17-П5) и (17-П12) можно получить

$$\frac{dg}{dx} - \frac{aG_x}{u'_{op}} = R_x \le R_k. \qquad (17\text{-П13})$$

Для альтруистичных родителей предельная норма дохода от воспитания в детях более сильного чувства вины (R_x) учитывает их оценку потерь от этого чувства в уровне полезности детей. Родители-эгоисты ($a = 0$) игнорируют эти потери и просто сравнивают воздействие x и k на свое потребление в старости.

Приложение 17.В

Совмещение условий первого порядка из уравнений (17-П5) и (17-П6) показывает, что

$$\frac{u'_{op}}{au'_{mc}} = \frac{R_h}{R_k}. \qquad (17\text{-П14})$$

Обе части этого уравнения больше единицы, когда родители не оставляют наследства. Поскольку рост их поддержки в старости приводит к уменьшению левой части уравнения из-за уменьшения числителя и увеличения знаменателя, то, чтобы оказаться в точке равновесия, где будет достигаться максимизация полезности, правая часть также должна уменьшиться. Но так как

величина R_k определяется рыночными условиями, то правая часть может стать меньше только в результате снижения R_h. Это в свою очередь означает рост инвестиций в детей, если родители ожидают от них увеличения поддержки в старости. И тогда даже абсолютно эгоистичные родители ($a = 0$) станут инвестировать в детей, если это будет в достаточной мере увеличивать ожидаемый размер помощи в старости от испытывающих чувство вины детей.

БИБЛИОГРАФИЯ

Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства // Бентам И. Избранные сочинения. СПб., 1867. Т. 1.

Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984.

Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978.

Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. 1. Вып. 1. С. 28—79.

Маршалл А. Принципы экономической науки: Пер. с англ.: В 3 т. М.: Прогресс — Универс, 1993.

Милль Дж.С. Основы политической экономии: Пер. с англ.: В 3 т. М.: Прогресс, 1980—1981. (Экономическая мысль Запада).

Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ.: В 2 т. М.: Прогресс, 1985.

Платон. Сочинения. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1971. Т. 3(1).

Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1992. Т. 1. Вып. 1. С. 10—23.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962.

Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.

Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. М.: Экономика, 1995. (Экономическое наследие).

Adams J.D. Asset Transfers at Deathtime: Paper presented at Workshop in Applications of Economics. Department of Economics, University of Chicago, 1974.

Adelman I. An Econometric Analysis of Population Growth // American Economic Review. 1963. Vol. 53. N 3. P. 314—339.

Aitchison J., Brown J.A.C. The Lognormal Distribution. L., 1957.

Akerlof G.A. A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence // Quarterly Journal of Economics. 1980. Vol. 94. N 4. P. 749—775.

Alchian A.A., Allen W.R. University Economics. 2nd ed. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1967.

Allport G. The Nature of Prejudice. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley Press, 1955.

Alström C.H. A Study of Inheritance of Human Intelligence // Acta Psychiatrica et Neurologica Scandinavica. 1961. Vol. 36. N 2. P. 175—202.

Annuaire Statistique de la France. 1978. Vol. 83 / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie national, 1978.

Annual Abstract of Statistics, 1980 ed. / Great Britain: Central Statistical Office. L.: Her Majesty's Stationery Office, 1980.

Aptheker H. The Negro Problem in America. N.Y.: International Publishers, 1946.

Arnold R.F. A Look at Industrial Training in Mercer Country. Washington, D.C., 1959.

Arrow K.J. Economic Welfare and Allocation of Resources for Invention // The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors / National Bureau Committee for Economic Research. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1962 [a].

Arrow K.J. Models of Job Discrimination // Racial Discrimination in Economic Life / Ed. by A.H. Pascal. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1972.

Arrow K.J. The Economic Implications of Learning by Doing // Review of Economic Studies. 1962 [b]. Vol. 29. N 3. P. 155—173.

Arrow K.J. The Theory of Discrimination // Discrimination in Labor Markets / Ed. by O. Ashenfelter, A. Rees. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973.

Arrow K.J., Kurz M. Public Investment, the Rate of Return, and Optimal Fiscal Policy. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1970.

Azzi C., Ehrenberg R. Household Allocation of Time and Church Attendance // Journal of Political Economy. 1975. Vol. 83. N 1. P. 27—56.

Barro R.J. Are Government Bonds Net Wealth? // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 6. P. 1095—1117.

Barro R.J. Macroeconomics. 2nd ed. N.Y.: Wiley, 1987.

Barro R.J. The Impact of Social Security on Private Saving: Evidence from the U.S. Time Series. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1978.

Barro R.J., Becker G.S. Fertility Choice in a Model of Economic Growth // Econometrica. 1989. Vol. 57. N 2. P. 481—501.

Barro R.J., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. N 2. P. 223—251.

Bartel A.P. Women and Crime: an Economic Analysis / Graduate School of Business // Columbia University Research Paper. 1976. N 143.

Bates R.H. Markets and States in Tropical Africa. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1981.

Beccaria C. On Crimes and Punishments: Translation of "Dei delitti e delle pene" (1797), by D. Young. Indianapolis: Hackett, 1986.

Becker G.S. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence / Center for the Study of the Economy and the State. University of Chicago, 1982.

Becker G.S. A Theory of Marriage. Part I // Journal of Political Economy. 1973. Vol. 81. N 4. P. 813—846.

Becker G.S. A Theory of Marriage. Part II // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 2. Pt. 2. P. S11—S26.

Becker G.S. A Theory of the Allocation of Time // IBM Research Paper RC 1149. 1964. March 20.

Becker G.S. A Treatise on the Family. Enlarged edition. Cambridge, Mass.; L.: Harvard University Press, 1991.

Becker G.S. Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology / / Journal of Economic Literature. 1976 [a]. Vol. 14. N 3. P. 817—826.

Becker G.S. An Economic Analysis of Fertility // Demographic and Economic Change in Developed Countries: Conference of the Universities — National Bureau Committee for Economic Research. Princeton: Princeton University Press, 1960.

Becker G.S. Comment (on Peltzman 1976) // Journal of Law and Economics. 1976 [b]. Vol. 19. N 2. P. 245—248.

Becker G.S. Competition and Democracy // Journal of Law and Economics. 1958. Vol. 1. P. 105—109.

Becker G.S. Economic Theory. N.Y.: A. Knopf, 1971 [a].

Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 2nd ed. Chicago; L.: University of Chicago Press, 1983.

Becker G.S. Interdependent Preferences: Charity, Externalities, and Income Taxation. Manuscript. University of Chicago, 1968.

Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. 1962 [a]. Vol. 70. N 5. Pt. 2. P. 9—49.

Becker G.S. Irrational Behavior and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1962 [b]. Vol. 70. N 1. P. 1—13.

Becker G.S. Notes on an Economic Analysis of Philanthropy. N.Y.: NBER, 1961. (Working Paper).

Becker G.S. Optimal Discounting of the Future / Department of Economics, University of Chicago. University of Chicago, 1990.

Becker G.S. Privacy and Malfeasance: A Comment // Journal of Legal Studies. 1980. Vol. 9. N 4. P. 823—826.

Becker G.S. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976 [c].

Becker G.S. The Economics of Discrimination. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1971 [b].

Becker G.S., Barro R.J. A Reformulation of the Economic Theory of Fertility // Quarterly Journal of Economics. 1988. Vol.103. N 1. P. 1—25.

Becker G.S., Chiswick B.R. Education and the Distribution of Earnings // American Economic Review. 1966. Vol. 56. N 2. P. 358—369.

Becker G.S., Grossman M., Murphy K.M. An Empirical Analysis of Cigarette Addiction: Paper presented at the Workshop in Applications. University of Chicago, 1987.

Becker G.S., Landes E.M., Michael R.T. An Economic Analysis of Marital Instability // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. N 6. P. 1141—1187.

Becker G.S., Lewis H.G. On the Interaction Between the Quantity and Quality of Children // Journal of Political Economy. 1973.Vol. 81. N 2. P. 279—288.

Becker G.S., Murphy K.M. A Simple Theory of Advertising as a Good / Center for the Study of the Economy and the State. University of Chicago, 1990. (Working Paper. N 58).

Becker G.S., Murphy K.M. A Theory of Rational Addiction / Center for the Study of the Economy and the State. University of Chicago, 1986 [a]. (Working Paper N 41).

Becker G.S., Murphy K.M. Incomplete Markets and Investment in Children: Unpublished memorandum. University of Chicago, 1986 [b].

Becker G.S. Murphy K.M., Tamura R. Human Capital, Fertility, and Economic Growth // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. N 5. Pt. 2. P. S12—S37.

Becker G.S., Stigler G.J. Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers // Journal of Legal Studies. 1974. Vol. 3. N 1. P. 1—18.

Becker G.S., Tomes N. Human Capital and the Rise and Fall of Families // Journal of Labor Economics. 1986. Vol. 4. N 3. Pt. 2. P. S1—S39.

Benhabib J., Nishimura K. Endogenous Fluctuations in the Barro-Becker Theory of Fertility. N.Y.: New York University, 1986.

Ben-Porath Y. The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange // Population and Development Review. 1980. Vol. 6. N 1. P. 1—30.

Ben-Porath Y. The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings // Journal of Political Economy. 1967. Vol. 75. N 4. Pt. 1. P. 352—365.

Bentley A.F. The Process of Government. Chicago: University of Chicago Press, 1908.

Bentham J. Theory of Legislation. N.Y.: Harcourt Brace Co., 1931.

Bentham J. The Philosophy of Economic Science // Jeremy Bentham's Economic Writings. Vol. 1 / Ed. by W. Stark. N.Y.: Franklin, 1952.

Bergstrom Th. A Fresh Look at the Rotten-Kid Theorem — And Other Household Mysteries // Journal of Political Economy. 1989. Vol. 97. N 5. P. 1138—1159.

Bernheim B.D., Shleifer A., Summers L.H. The Strategic Bequest Motive // Journal of Labor Economics. 1986. Vol. 4. N 3. Pt. 2. P. S151—S182.

Black J. Arguments for Tariffs // Oxford Economic Papers. 1959. Vol. 11. N 2. P. 191—208.

Black J.D., Black A.G. Production Organization. N.Y.: Henry Holt, 1929.

Blau P. Interaction: Social Exchange // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D.E. Sills. Vol. 7. N.Y.: Macmillan, 1968.

Bloom B.S. Human Characteristics and School Learning. N.Y.: McGraw-Hill, 1976.

Blumer H.C. Fashion // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D.E. Sills. Vol. 5. N.Y.: Macmillan, 1968.

Böhm-Bawerk E., von. Capital and Interest. Vol. 2. South Holland, 1959.

Bond E.W., Coulson N.E. Externalities, Filtering and Neighborhood Change // Journal of Urban Economics. 1989. Vol. 26. N 2. P. 231—249.

Borcherding Th.E. Toward a Positive Theory of Public Sector Supply Arrangements // Public Enterprise in Canada / Ed. by R. Prichard. Toronto: Butterworth, 1982.

Boserup E. Inequality Between the Sexes // The New Palgrave: A Dictionary of Economics / Ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. N.Y.: Macmillan, 1987. P. 824—827.

Boswell J. Boswell for the Defence, 1769—1774 / Ed. by W.K. Wimsatt, Jr., F.A. Pottle. N.Y.: McGraw-Hill, 1959.

Boulding K. Economic Analysis. N.Y.: Harper and Row, 1966.

Boulding K.E. The Economy of Love and Fear. Belmont, Calif.: Wadsworth, 1973.

Bover O. Relaxing Intertemporal Separability: A Rational Habits Model of Labor Supply Estimated from Panel Data // Journal of Labor Economics. 1991. Vol. 9. N 1. P. 85—100.

Bowles S. Schooling and Inequality from Generation to Generation // Journal of Political Economy. 1972. Vol. 80. N 3. Pt. 2. P. S219—S251.

Boyer M. A Habit Forming Optimal Growth Model // International Economic Review. 1978. Vol. 19. N 3. P. 585—609.

Boyer M. Rational Demand and Expenditures Patterns Under Habit Formation // Journal of Economic Theory. 1983. Vol. 31. N 1. P. 27—53.

Brady D., Friedman R.D. Savings and the Income Distribution // Studies in Income and Wealth: Conference on Research in Income and Wealth. Vol. 10. N.Y.: Cambridge University Press, 1947.

Brennan G., Buchanan J.M. The Power to Tax. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

Brenner R. History: The Human Gamble. Chicago: University of Chicago Press, 1983.

Brenner R. Human Capital and Changing Circumstances: Paper presented at the Workshop in Applications of Economics. University of Chicago, 1979.

Brock W.A., Magee S.P. The Economics of Pork-Barrel Politics / Center for Mathematical Studies in Business Economics Report 7511. University of Chicago, 1975.

Brock W.A., Magee S.P. The Economics of Special Interest Politics: The Case of the Tariff // American Economic Review. 1978. Vol. 68. N 2. P. 246—250.

Bruce N., Waldman M. The Rotten-Kid Theorem Meets the Samaritan's Dilemma. University of California at Los Angeles, 1986. (Working Paper. N 402).

Buchanan J.M., Tullock G. The Calculess of Consent. Ann Arbos: University of Michigan Press, 1962.

Buchanan J.M., Wagner R.E. Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes. N.Y.: Academic Press, 1977.

Butz W.P., Ward M.P. The Emergency of Countercyclical U.S. Fertility // American Economic Review. 1979 [a]. Vol. 69. N 3. P. 318—328.

Butz W.P., Ward M.P. Will U.S. Fertility Remain Low? A New Economic Interpretation // Population and Development Review. 1979 [b]. Vol. 5. N 4. P. 663—688.

Cagan Ph. Determinants and Effects of Changes in the Stock of Money, 1875—1960. N.Y.: Columbia University Press, 1965.

Cain B.E., Ferejohn J., Fiorina M. The Personal Vote: Constituency Service and Electoral Independence. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987.

Cain G.G. Married Women in the Labor Force: An Economic Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1966.

Cain G.G. The Economic Analysis of Labor Market Discrimination: A Survey // Handbook of Labor Economics. Vol. 1 / Ed. by O. Ashenfelter, R. Layard. N.Y.: Elsevier Science, 1986. (Handbooks in Economics Series. N 5).

Cairncross A.K. Economic Schizophrenia // Scottish Journal of Political Economy. 1958. Vol. 4. N 1. P. 15—21.

Cass D. Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation // Review of Economic Studies. 1965. Vol. 32. N 3. P. 233—240.

Census of Population, 1950: Special Report on Non-White Populations by Race / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1953.

Characteristics of State Prisoners, 1960 / Bureau of Prisons (National Prisoner Statistics). Washington, D.C.: U.S. Department of Justice, s.a.

Cheung S.N.S. The Enforcement of Property Rights in Children, and the Marriage Contract // Economic Journal. 1972. Vol. 82. N 326. P. 641—657.

Chiswick B.R. Human Capital and the Distribution of Personal Income. Ph. D. dissertation. Columbia University, 1967.

Chiswick B.R. Income Inequality: Regional Analyses Within a Human Capital Framework. N.Y.: NBER, 1974.

Chiswick B.R. The Average Level of Schooling and the Intra-Regional Inequality of Income: A Clarification // American Economic Review. 1968. Vol. 58. N 3. P. 495—500.

Christ C. Patinkin on Money, Interest and Prices // Journal of Political Economy. 1957. Vol. 65. N 4. P. 347—354.

Clark H. Life Earnings in Selected Occupations in the USA. N.Y., 1937.

Clark H., Sloan H. Classroom in the Factories. N.Y., 1958. Ch. IV.

Coase R.H. The Market for Goods and the Market for Ideas // American Economic Review. 1974. Vol. 64. N 2. P. 384—391.

Coleman J., Rossi P. Processes of Change in Occupation and Income. 1974. Mimeograph.

Cook Ph.J., Tauchen G. The Effect of Liquor Taxes on Heavy Drinking // Bell Journal of Economics. 1982. Vol. 13. N 2. P. 379—390.

Corlett W.J., Hague D.C. Complementarity and the Excess Burden of Taxation // Review of Economic Studies. 1953—1954. Vol. 21. N 1. P. 21—30.

Corrections: Task Force Reports / President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967.

Coulson N.J. A History of Islamic Law. Islamic Surveys 2. Edinburgh: Edinburgh University Press, 1964.

Cox D.R., Smith W.L. Queues. N.Y.: Wiley, 1961.

Cox O.C. Caste, Class and Race. Garden City: Doubleday & Co., 1948.

Crime and Its Impact — An Assessment: Task Force Reports / President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967.

Criminal Safeguards and the Punitive Damages Defendant // University of Chicago Law Review. 1967. Vol. 34. Winter.

Crowther G. Fifteen to Eighteen: A Report of the Central Advisory Council for Education. Chairman, 1959.

Dalton H. Some Aspects of the Inequality of Incomes in Modern Communities. L., 1920.

Davids A., Falkoff B.B. Juvenile Delinquents Then and Now: Comparisons of Findings from 1959 and 1974 // Journal of Abnormal Psychology. 1975. Vol. 84. P. 161—164.

Dawkins R. The Selfish Gene. N.Y.: Oxford University Press, 1976.

Dean E. Economic Analysis and African Response to Price. Unpublished Ph. D. dissertation. Columbia University, 1963.

Denison E.F. Accounting for Slower Economic Growth. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1979.

Denison E.F. Sources of Economic Growth in the United States. Washington, D.C.: Commission on Economic Development, 1962.

Deterrence and Incapacitation: Estimating the Effects of Criminal Sanctions on Crime Rates: Panel of Research on Deterrent and Incapacitative Effects / Ed. by A. Blumstein, J. Cohen, D. Nagin. National Research Council. Washington, D.C.: National Academy of Science, 1978.

De Tray D.N. Child Quality and the Demand for Children // Journal of Political Economy. 1973. Vol. 81. N 2. Pt. 2. P. S70—S95.

Dingewall R., Eckelaar J. Rethinking Child Protection // State Law and the Family / Ed. by M.D.A. Freeman. L.: Tavistock Publications, 1984.

Director A. The Parity of the Economic Market Place // Journal of Law and Economics. 1964. Vol. 7. P. 1—10.

Dollard J. Caste and Class in a Southern Town. New Haven: Yale University Press, 1937.

Donegan N.H., Rodin J., O'Brien Ch.P., Solomon R.L. A Learning-Theory Approach to Commonalities // Commonalities in Substance Abuse and Habitual Behavior / Ed. by K. Levinson, D.R. Gerstein, D. Maloff. Lexington, Mass.: Heath, 1983.

Downs A. An Economic Theory of Democracy. N.Y.: Harper & Row. 1957.

Drazen A. Government Debt, Human Capital, and Bequests in a Life-Cycle Model // Journal of Political Economy. 1978. Vol. 86. N 3. P. 505—516.

Duesenberry J.S. Income, Savings, and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949.

Easterlin R.A. The American Baby Boom in Historical Perspective // American Economic Review. 1961. Vol. 51. N 5. P. 869—911.

Economics of the Family: Marriage, Children, and Human Capital / Ed. by T.M. Schultz. Chicago: University of Chicago Press, 1974.

Edgeworth F.Y. Equal Pay to Men and Women for Equal Work // Economic Journal. 1922. Vol. 32. N 128. P. 431—457.

Edwards L.N. The Economics of Schooling Decisions: Teenage Enrollment Rates // Journal of Human Resources. 1975. Vol. 10. N 2. P. 155—173.

Edwards L.N., Edwards F.R. Public Unions, Local Govemment Structure and the Compensation of Municipal Sanitation Workers. Unpublished manuscript Queens College, 1981.

Ehrlich I. Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Additional Evidence // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. N 4. P. 741—788.

Ehrlich I. Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation // Journal of Political Economy. 1973. Vol. 81. N 3. P. 521—565.

Ehrlich I. The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death // American Economic Review. 1975. Vol. 65. N 3 P. 397—417.

Ehrlich I. The Supply of Illegitimate Activities. Unpublished manuscript. Columbia University, 1967.

Ehrlich I., Becker G.S. Market Insurance, Self-Insurance, and Self-Protection // Journal of Political Economy. 1972. Vol. 80. N 4. P. 623—648.

Elster J. Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality. Rev. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

Emery R.E. Interpersonal Conflict and the Children of Discord and Divorce // Psychological Bulletin. 1982. Vol. 92. N 2. P. 310—330.

Erickson C. American Industry and the European Immigrant, 1860—1885. Cambridge, Mass., 1957.

Essays in the Economics of Crime and Punishment / Ed. By G.S. Becker, W.M. Landes. N.Y.: Columbia University Press, 1974.

Farrell C., Mandel M. Uncommon Sense // Business Week. 1992. October 26. P. 36—37.

Farrell J., Saloner G. Coordination through Committees and Markets // RAND Journal of Economics.. 1988. Vol. 19. N 2. P. 235—252.

Farrell Ph., Fuchs V.R. Schooling and Health: The Cigarette Connection // Journal of Health Economics. 1982. Vol. 1. N 3. P. 217—230.

Fawcett M.G. Equal Pay for Equal Work // Economic Journal. 1918. Vol. 28. N 109. P. 1—6.

Featherman D.L., Hauser R.M. Changes in the Socioeconomic Stratification of the Races, 1962—1973 // American Journal of Sociology. 1976. Vol. 82. N 3. P. 621—651.

Federal Prisons, 1960 / Bureau of Prisons (National Prisoner Statistics). Washington, D.C.: U.S. Department of Justice, 1961.

Federal Sentencing Guidelines Manual / United States Sentencing Commission. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1992.

Ferson W.E., Constantinides G.M. Habit Persistence and Durability in Aggregate Consumption: Empirical Tests // Journal of Financial Economics. 1991. Vol. 29. N 2. P. 199—240.

Fethke G., Jagannathan R. Monopoly Pricing with Habit Formation / Department of Economics, University of Iowa. University of Iowa, 1991. (Working Paper. N 91-10).

Findlay R., Wellisz S. Endogenous Tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions and Welfare // National Bureau of Economic Research Conference Paper. 1981. N 114.

Finnegan A. Hours of Work in the United States: A Cross-Sectional Analysis // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 1. P. 452—470.

Fisher I. Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price. New Haven: Yale University Press, 1926.

Fisher R.A. Genetical Theory of Natural Selection. 2nd ed. N.Y., 1958.

Fox R. Kinship and Marriage. Baltimore: Penguin, 1969.

Frank R.H. Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status N.Y.: Oxford University Press, 1985.

Frauenthal J.C., Swick K.E. Unit Cycle Oscillations of the Human Population // Demography. 1983.Vol. 20. N 3. P. 385—398.

Freedman D.S. The Relation of Economic Status to Fertility // American Economic Review. 1963. Vol. 53. N 3. P. 414—426.

Freiden A. The United States Marriage Market // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 2. Pt. 2. P. S34—S53.

Friedman D. What Does "Optimum Population" Mean? // Research in Population Economics. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1981. Vol. 3. P. 273—287.

Friedman M. A Theory of the Consumption Function. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1957.

Friedman M. Choice, Chance, and the Personal Distribution of Income // Journal of Political Economy. 1953 [a]. Vol. 61. N 4. P. 277—290.

Friedman M. Price Theory. Chicago, 1962.

Friedman M. The Methodology of Positive Economics // Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953 [b].

Friedman M. The Role of Government in Education // Economics and the Public Interest / Ed. by R.A. Solow. New Brunswick, N.J., 1955.

Friedman M., Kuznets S. Income from Independent Professional Practice. N.Y.: NBER, 1945.

Fuchs V. Productivity Trends in the Goods and Service Sectors, 1929—1961: A Preliminary Survey // National Bureau of Economic Research Occasional Paper. 1964. October.

Fuchs V. The Service Economy. N.Y.: Columbia University Press, 1968.

Fuchs V.R. Who Shall Live? Health, Economics and Social Choice. N.Y.: Basic Books, 1975.

Galbraith J.K. The Affluent Society. Boston, 1958.

Gale D., Shapley L.S. College Admissions and the Stability of Marriage // American Mathematical Monthly. 1962. Vol. 69. N 1. P. 9—15.

Gardner B.L. Efficient Redistribution in Agricultural Commodity Markets / Center for the Study of the Economy and the State, University of Chicago, 1981. (Working Paper. N 20).

Geanakopolos J. Overlapping Generations Model of General Equilibrium // The New Palgrave Dictionary of Economics. Vol. 3. L.: Macmillan, 1987.

Geertz C. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing // American Economic Review. 1978. Vol. 68. N 2. P. 28—32.

Goldin C. Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women. N.Y.: Oxford University Press, 1990. (Series on Long-Term Factors in Economic Development).

Goldschmidt W. The Brideprice of the Sebei // Scientific American. 1973. Vol. 229. N 1. P. 74—85.

Goode R. Education Expenditures and Income Tax // Economics of Higher Education / Ed. by S.J. Mushkin. Washington, 1962.

Goode W.J. Comment: The Economics of Nonmonetary Variables // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 2. Pt. 2. P. S27—S33.

Goode W.J. World Revolution and Family Patterns. N.Y.: Free Press, 1963.

Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. N 3. P. 481—510.

Grazia S., de. Of Time, Work and Leisure. N.Y.: The Twentieth Century Fund, 1962.

Griliches Z. Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of Technological Change // Econometrica. 1957. Vol. 25. N 4. P. 501—522.

Grossbard A. The Economics of Polygamy. Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1978.

Grossman M. The Demand for Health: A Theoretical and Empirical Investigation. N.Y.: Columbia University Press, 1972.

Grossman M. The Economics of Joint Production in the Household / Center for Mathematical Studies in Business and Economics. University of Chicago, 1971. (Report N 7145).

Grossman S.J., Hart O.D. An Analysis of the Principal-Agent Problem // Econometrica. 1983. Vol. 51. N 1. P. 7—46.

Groves Th., Ledyard J. Optimal Allocation of Public Goods: A Solution to the "Free Rider" Problem // Econometrica. 1977. Vol. 45. N 4. P. 783—810.

Hall E.T. The Silent Language. N.Y.: Doubleday, 1959.

Hamburger W. The Relation of Consumption to Wealth and the Wage Rate // Econometrica. 1955. Vol. 23. N 1. P. 1—17.

Hamermesh D.S., Soss N.M. An Economic Theory of Suicide // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N. 1. P. 83—98.

Hanoch G. Personal Earnings and Investment in Schooling: Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1965.

Hansen A.H. Economic Progress and Declining Population Growth // American Economic Review. 1939. Vol. 29. N 1. P. 1—15.

Harberger A.C. Taxation, Resource Allocation and Welfare // Role of Direct and Indirect Taxes in the Federal Revenue System. Princeton: Princeton University Press, 1964.

Harberger A.C. Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretative Essay // Journal of Economic Literature. 1971. Vol. 9. N 3. P. 785—797.

Harper F.V., James F. The Law of Torts. Vol. II. Boston: Little, Brown & Co., 1956.

Harris J.E. Cigarette Smoking among Women and Men in the United States, 1900—1979 // Surgeon General's Report on Smoking and Health: The Health Consequences of Smoking for Women. Washington, D.C.: U.S. Department of Health, Education, and Welfare, 1980.

Heaton J. An Empirical Investigation of Asset Pricing with Temporally Dependent Preference Specifications Manuscript. Massachusetts Institute of Technology, 1991.

Heckman J.J. Heterogeneity and State Dependence // Studies in Labor Markets / Ed. by S. Rosen. Chicago: University of Chicago Press, 1981.

Heckman J.J., Hotz J.V. An Investigation of the Labor Market Earnings of Panamian Males: Evaluatind the Sources of Inequality // Journal of Human Resources. 1986. Vol. 21. N 4. P. 507—542.

Henderson J.M. The Efficiency of the Coal Industry: An Application of Linear Programming. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1958.

Hernandes R. When Households Continue, Discontinue, and Form. Washington, D.C.: U.S. Bureau of the Census, 1992.

Herskovits M.J. Economic Anthropology. N.Y.: W.W. Norton, 1965.

Hicks J.R. Capital and Growth. Oxford: Clarendon Press, 1965.

Hicks J.R. The Theory of Wages. Gloucester, Mass.: Peter Smith, 1957.

Highlights of Official Child Neglect and Abuse Reporting / American Humane Association. Denver, 1984.

Hilton G.W. The British Truck System in the Nineteenth Century // Journal of Political Economy. 1957. Vol. 65. N 3. P. 237—256.

Hirshleifer J. Economics from a Biological Viewpoint // Journal of Law and Economics. 1977. Vol. 20. N 1. P. 1—52.

Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970. Bicentennial ed. Pt. 1 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1975.

Honig M. AFDC Income, Recipient Rates, and Family Dissolution // Journal of Human Resources. 1974. Vol. 9. N 3. P. 303—322.

Houghton D.H., Philcox D. Family Income and Expenditure in a Ciskei Native Reserve // South African Journal of Economics. 1950. Vol. XVIII. December. P. 418—438.

Household and Family Characteristics: March 1979 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1980. (Current Population Reports. Ser. P-20. N 352).

Houthakker H.S., Taylor L.D. Consumer Demand in the United States, 1929—1970. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1966.

Human Resources and Income Distribution / Ed. by B.R. Chiswick, J.A. O'Neill. N.Y.: W.W. Norton, 1977.

Hume D. An Enquiry Concerning Human Understanding. [1748]. Reprint (ed. A. Flew). LaSalle, Il.: Open Court, 1988.

Hutt W.H. The Economics of the Colour Bar: A Study of the Economic Origins and Consequences of Racial Segregation in South Africa. L.: Deutsch, 1964.

Iannaccone L.R. Addiction and Satiation // Economics Letters. 1986. Vol. 21. N 1. P. 95—99.

Iannaccone L.R. Consumption Capital and Habit Formation with an Application to Religious Participation. Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1984.

Ibn Khaldûn. The Muqaddimah. Vol. 1: Trans. by F. Rosenthal. N.Y.: Basic Books, 1958.

Ippolito R.A., Murphy R.D., Sant D. Staff Report on Consumer Responses to Cigarette Health Information. Washington, D.C.: Federal Trade Commission, 1979.

Japan Statistical Yearbook, 1980. Tokyo: Statistics Bureau, 1980.

Jarrell G.A. Change at the Exchange. Unpublished manuscript. University of Chicago, 1982.

Jefferson Th. Letter to Peter Carr, August 19. [1785] // The Writings of Thomas Jefferson. Vol. 5 / Ed. by A.A. Lipscomb. Washington, D.C.: Thomas Jefferson Memorial Association, 1905.

Jencks C. Inequality. N.Y.: Basic Books, 1972.

Johnson H.G. The Effect of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependence of Consumers' Preferences // Economica. 1952. Vol. 19. N 74. P. 131—147.

Johnson Th. The Effects of the Minimum Wage Law. Ph. D. dissertation. N.Y.: Columbia University, 1967.

Jones S.R.G. The Economics of Conformism. Cambridge, Mass.: Blackwell, 1984.

Jorgenson D.W. The Theory of Investment Behavior // Determinants of Investment Behavior. Columbia University Press, 1967. (Universities — National Bureau Conferences Series N 18).

Jorgenson D.W., Fraumeni B.M. The Accumulation of Human and Non-Human Capital, 1948—1984. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987.

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. N 6. P. 1352—1375.

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market // American Economic Review. 1986. Vol. 76. N 4. P. 728—741.

Kain J.F. Commuting and the Residential Decisions of Chicago and Detroit Central Business District Workers. S. l., 1963.

Kandel E. Intertemporal Pricing in the Book Publishing Industry. Manuscript. Rochester, N.Y.: University of Rochester, Simon School Management, 1990.

Kandel E., Lazear E.P. Peer Pressure and Partnerships // Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100. N 4. P. 801—817.

Keeley M.C. A Model of Marital Formation: The Determinants of the Optimal Age at First Marriage. Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1974.

Keeley M.C. The Economics of Family Information // Economic Inquiry. 1977. Vol. 15. N 2. P. 238—250.

Kehoe T.J. Intertemporal General Equilibrium Models: Economic Theory Workshop. University of Chicago, 1987.

Kendall M.G. The Advanced Theory of Statistics. L., 1945. Vol. 1.

Kimball M.S. Making Sense of Two-Sided Altruism // Journal of Monetary Economics. 1987. Vol. 20. N 2. P. 301—326.

King R.G., Rebelo S. Business Cycles with Endogeneous Growth. Unpublished paper. University of Rochester, 1986.

Kleinman E. The Choice between Two "Bads" — Some Economic Aspects of Criminal Sentencing. Unpublished manuscript. Jerusalem: Hebrew University, 1967.

Knight F.H. The Ethics of Competition // The Ethics of Competition and Other Essays. Chicago: Allen and Unwin, 1935.

Koopmans T.C., Beckmann M. Assignment Problems and the Location of Economic Activities // Econometrica. 1957. Vol. 25. N 1. P. 53—76.

Kuratani M. A Theory of Training, Earnings, and Employment: An Application to Japan. Ph. D. dissertation. Columbia University, 1973.

Kuznets S. Long Swings in the Growth of Population and in Related Economic Variables // Proceedings of the American Philosophical Society. 1958. Vol. 102. N 1. P. 25—52.

Kydland F.E., Prescott E.C. Time to Build and Aggregate Fluctuations // Econometrica. 1982. Vol. 50. N 6. P. 1345—1370.

Labour Force Projections: Further Estimates // Department of Employment Gazette. 1978. Vol. 86. N 4. P. 426—427.

Labour Force Projections, 1976—1991: Great Britain and the Regions // Department of Employment Gazette. 1975. Vol. 83. N 12. P. 1258—1263.

Landes W. Fear of Flying: An Economic Study of U.S. Aircraft Hijacking. Mimeographed. University of Chicago, 1977.

Landes W. The Effect of State Fair Employment Legislation on the Economic Position of Nonwhite Males. Ph. D. dissertation. N.Y.: Columbia University, 1966.

Landes W.M., Posner R.A. Salvors, Finders, Good Samaritans, and Other Rescuers: An Economic Study of Law and Altruism // Journal of Legal Studies. 1978. Vol. 7. N 1. P. 83—128.

Landes W.M., Posner R.A. The Private Enforcement of Law // Journal of Legal Studies. 1975. Vol. 4. N. 1. P. 1—46.

Landes W.M., Solmon L.C. Compulsory Schooling Legislation: An Economic Analysis of Law and Social Change in the Nineteenth Century // Journal of Economic History. 1972. Vol. 32. N 1. P. 54—91.

Lee M.L., Loschky D. Malthusian Population Oscillations // Economic Journal. 1987.Vol. 97. N 387. P. 737—739.

Lee R.D. Population Cycles // The New Palgrave Dictionary of Economics. Vol. 3. L.: Macmillan, 1987 [a].

Lee R.D. Population Dynamics of Humans and Other Animals // Demography. 1987 [b]. Vol. 24. N 4. P. 443—465.

Leibenstein H. Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand // Quarterly Journal of Economics. 1950. Vol. 64. N 2. P. 183—207.

Leibenstein H. The Theory of Underemployment in Backward Economies // Journal of Political Economy. 1957. Vol. 65. N 2. P. 91—103.

Leibenstein H. Underemployment in Backward Economies: Some Additional Notes // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 66. N 3. P. 256—258.

Leibowitz A. Home Investments in Children // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 2. Supplement. Pt. 2. P. 111—131.

Leonard K.I. Social History of an Indian Caste. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1978.

Le Roy Ladurie E. Montaillou / Trans. B. Bray. N.Y.: George Braziller, 1978.

Levy-Garboua L. Does Schooling Pay? // Entroit de Consommation. 1973. Vol. 20. N 3. P. 57—81.

Lewis H.G. Union Relative Wage Effects: A Survey. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

Lindbeck A., Weibull J.W. Altruism and Time Consistency: The Economics of *Fait Accompli* // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. N 6. P. 1165—1182.

Lindbeck A., Weibull J.W. Strategic Interaction with Altruism: The Economics of *Fait Accompli*. Unpublished Paper. University of Stockholm, 1987.

Linder S.B. The Harried Leisure Class. N.Y.: Columbia University Press, 1970.

Lipset S.M., Bendix R. Social Mobility in Industrial Societies. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1959.

Longman Ph. Justice between the Generations // Atlantic Monthly. 1985. Vol. 255. N 6. P. 73—81.

Loren M.M. Education in the Netherlands / Netherlands Information Bureau. N.Y., 1942.

Loury G.C. Incentive Effects of Affirmative Action // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1992. N 523. P. 19—29.

Lucas R.E., Jr. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. N 1. P. 3—42.

Lundahl M. Apartheid in Theory and Practice: An Economic Analysis. Boulder, Co.: Westview, 1992.

Macfarlane A. The Origins of English Individualism. N.Y.: Cambridge University Press, 1979.

Madison J. Federalist Paper N 49 [1787] // The Federalist Papers / Ed. by I. Kramnick. Hammondsworth: Penguin, 1987.

Malthus Th.R. An Essay on Population. L.: J.M. Deut, 1933.

Mandelbaum D.G. Society in India. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1970.

Mangelbrot B. Paretian Distributions and Income Maximization // Quarterly Journal of Economics. 1962. Vol. 76. N 1. P. 57—85.

Marital Status and Living Arrangements: March 1978 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979. (Current Population Reports. Ser. P-20. N 338).

Marital Status and Living Arrangements: March 1979 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1980. (Current Population Reports. Ser. P-20. N 349).

Marschak J. Economics of Language // Behavioral Science. 1965. Vol. 10. N 2. P. 135—140.

Martinson R. What Works? — Questions and Answers about Prison Reform // Public Interest. 1974. Vol. 35. N 2. P. 22—54.

Maududi S. Abul A'La. Purdah and the Status of Women in Islam. 2nd ed. / Trans. and ed. Al-Ash'ari. Lahore, Pakistan: Islamic Publications, 1975.

McCloskey D.N. English Open Fields as Behavior Towards Risk // Research in Economic History / Ed. by P. Uselding. Vol. 1. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1976.

McElroy M.B., Horney M.J. Nash-bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand // International Economic Review. 1981. Vol. 22. N 2. P. 333—349.

McPherson M. The Effects of Public on Private College Enrollement. Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1974.

McWilliams C. A Mask for Privilege: Anti-Semitism in America. Boston: Little, Brown & Co., 1948.

Meade J.E. Population Explosion: The Standard of Living and Social Conflict // Economic Journal. 1967. Vol. 77. N 306. P. 233—256.

Meltzer D. Mortality Decline, the Demographic Transition and Economic Growth. Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1992.

Menninger K. The Crime of Punishment. N.Y.: Viking, 1966.

Merton R.K. Social Theory and Social Structure. N.Y.: Free Press, 1968.

Merton R.K. Structural Analysis in Sociology // Approaches to the Study of Social Structure / Ed. by P.M. Blau. N.Y.: Free Press, 1975.

Merton R.K. The Sociology of Science. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

Michael R.T. Causation among Socio-Economic Time Series. N.Y.: NBER, 1978. (Working Paper. N 246).

Michael R.T. The Effects of Education on Efficiency in Consumption. N.Y.: NBER, 1972.

Michael R.T., Becker G.S. On the New Theory of Consumer Behavior // The Swedish Journal of Economics. 1973. Vol. 75. N 4. P. 378—396.

Michael R.T., Fuchs V.R., Scott Sh.R. Changes in the Propensity to Live Alone: 1950—1976 // Demography. 1980. Vol. 17. N 1. P. 39—56.

Microeconomic Theory. N.Y.: McGrow-Hill, 1958.

Mill J.S. A System of Logic. 8th ed. L., 1972.

Mincer J. Labor-Force Participation and Unemployment: A Review of Recent Evidence // Prosperity and Unemployment / Ed. by R.A. Gordon, M.S. Gordon. N.Y.: Wiley, 1966.

Mincer J. Labor Force Participation of Married Women // Aspects of Labor Economics. N.Y.: NBER, 1963 [a].

Mincer J. Market Prices, Opportunity Costs, and Income Effects // Measurement in Economics / Ed. by C.F. Christ et al. Stanford: Stanford University Press, 1963 [b].

Mincer J. On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. P. 50—79.

Mincer J. Schooling, Experience, and Earnings. N.Y.: Columbia University Press, 1974.

Mincer J. The Distribution of Labor Incomes: A Survey // Journal of Economic Literature. 1970. Vol. 8. N. 1. P. 1—26.

Mincer J., Ofek H. Interrupted Word Careers. N.Y.: NBER, 1980. (Working Paper. N 479).

Mitchell W. The Backward Art of Spending Money // The Backward Art of Spending Money and Other Essays. N.Y.: McGraw-Hill, 1932.

Mohring H. Land Values and the Measurement of Highway Benefits // Journal of Political Economy. 1961. Vol. 69. N. 3. P. 236—249.

Money Income of Families and Persons in the United States in 1978 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1980. (Current Population Reports. Ser. P-60. N 123).

Moore W. Man, Time and Society. N.Y.: Wiley, 1963.

Morgan J.N., David M.H., Cohen W.J., Brazer H.E. Income and Welfare in the United States. N.Y.: McGraw-Hill, 1962.

Moses L.N., Williamson H.F. Value of Time, Choice of Mode, and the Subsidy Issue in Urban Transportation // Journal of Political Economy. 1963. Vol. 71. N 3. P. 247—264.

Mullahy J. Cigarette Smoking: Habits, Health Concerns, and Heterogeneous Unobservables in a Macro-economic Analysis of Consumer Demand. Ph. D. dissertation. University of Virginia, 1985.

Murphy K.M., Welch F. The Structure of Wages // Quarterly Journal of Economics. 1992. Vol. 107. N. 1. P. 285—326.

Murray R.F. Economic Aspects of Pensions: A Summary Report. N.Y.: NBER, 1968.

Mushkin S.J. Health as an Investment // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. P. 129—151.

Muth R. Economic Change and Rural-Urban Land Conversions // Economitrica. 1961. Vol. 29. N. 1. P. 1—23.

Muth R. Household Production and Consumer Demand Functions. Unpublished manuscript. S. l., s.a.

Myrdal G. An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy. N.Y.: Random House, 1944.

Narazaki M. Hiroshige Famous Views / English adaptation by R.L. Gage. Palo Alto: Kodansha International, 1968.

Nash M. Primitive and Peasant Economic Systems. Scranton, Penn.: Chandler, 1966.

Nelson P.J. The Economic Consequences of Advertising // Journal of Business. 1975. Vol. 48. N 2. P. 213—241.

Nelson R.R. A Theory of the Low-Level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies // American Economic Review. 1956. Vol. 46. N 5. P. 894—908.

Nerlove M., Razin A., Sadka E. Household and Economy: Welfare Economics of Endogenous Fertility. Boston: Academic Press, 1987.

Nerlove M., Razin A., Sadka E. Some Welfare Theoretic Implications of Endogenous Fertility // International Economic Review. 1986. Vol. 27. N 1. P. 3—31.

Newcomb S. Principles of Political Economy. N.Y.: Harper & Brothers, 1886.

Niskanen W.A. Bureaucracy and Representative Government. Chicago: Aldine, 1971.

Oi W.Y. Labor as a Quasi-Fixed Factor // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 6. P. 538—555.

Oi W.Y. Labor as a Quasi-Fixed Factor of Production. Unpublished Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1961.

Olson M., Jr. The Logic of Collective Action. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.

O'Neill J. The Trend on the Male-Female Wage Gap in the United States // Journal of Labor Economics. 1985. Vol. 3. N 1. P. S91—S116.

Oshima H.T. Underdevelopment in Backward Economies: An Empirical Comment // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 66. N. 3. P. 259—264.

Owen J. The Supply of Labor and the Demand for Recreation. Unpublished Ph. D. dissertation. Columbia University, 1964.

Ozenne T. The Economics of Bank Robbery // Journal of Legal Studies. 1974. Vol. 3. N 1. P. 19—51.

Panteleoni M. Pure Economics. Clifton, N.J.: Kelley, 1898.

Papps I. The Determinants of Brideprice in a Palestinian Village / Department of Economics, University of Durham (England). Durham, 1980. (Working Paper. N 31).

Pareto V. Manual of Political Economy / Trans. A.S. Schwier, ed. A.S. Schwier, A.N. Page. N.Y.: Augustus M. Kelley, 1971.

Parsons D.O. Intergenerational Wealth Transfers and the Educational Decisions of Male Youth // Quarterly Journal of Economics. 1975. Vol. 89. N 4. P. 603—617.

Parsons T. Social Interactions // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D.S. Sills. Vol. 7. N.Y.: Macmillan, 1968.

Pashigian B.P. Public versus Private Ownership: Consequences and Determinants of Public Owner. Ship of Local Transit Systems. Unpublished memorandum. University of Chicago, 1973.

Passin H. Society and Education in Japan / Teachers College. Columbia University, 1965.

Patai R. Society, Culture, and Change in the Middle East. 3rd ed. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1971.

Peele S. The Meaning of Addiction: Compulsive Experience and Its Interpretation. Lexington, Mass.: Lexington, 1985.

Peltzman S. The Effect of Government Subsidies-in-Kind on Private Expenditures: The Case of Higher Education // Journal of Political Economy. 1973. Vol. 81. N 1. P. 1—27.

Peterson W.L. International Farm Prices and the Social Cost of Cheap Food Policies // American Journal of Agricultural Economics. 1979. Vol. 61. N 1. P. 12—21.

Phelps E.S. The Statistical Theory of Racism and Sexism // American Economic Review. 1972. Vol. 62. N 4. P. 659—661.

Phlips L. Applied Consumption Analysis. Amsterdam: North-Holland, 1974.

Pigou A.C. Some Remarks on Utility // Economic Journal. 1903. Vol. 13. N 49. P. 58—68.

Plant A. The Economic Theory Concerning Patents for Inventions // Economica. New Series. 1934. Vol. 1. N 1. P. 30—51.

Podoluk J.R. Earnings and Education. Dominion Bureau of Statistics, 1965.

Polachek S.W. Differences in Expected Post-School Investment as a Determinant of Market Wage Differentials // International Economic Review. 1975. Vol. 16. N 2. P. 451—470.

Polinsky A.M., Shavell S. The Optimal Use of Fines and Imprisonment // Journal of Public Economics. 1984. Vol. 24. N. 1. P. 89—99.

Pollak R.A. Habit Formation and Dynamic Demand Functions // Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78. N 4. Pt. 1. P. 745—763.

Pollak R.A. Habit Formation and Long-Run Utility Functions // Journal of Economic Theory. 1976. Vol. 13. N 2. P. 272—297.

Pollock F., Maitland F.M. The History of English Law. 2nd ed. Vol. II. Cambridge: Cambridge University Press, 1952.

Population of Japan, 1960 (Summary) / Office of the Prime Minister. Tokyo: Bureau of Statistics, 1961.

Posner R.A. A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law // Journal of Law and Economics. 1980. Vol. 23. N 1. P. 1—53.

Posner R.A. Economic Analysis of Law. 3rd ed. Boston: Little, Brown, 1986.

Posner R.A. The Regulation of the Market in Adoptions // Boston University Law Review. 1987. Vol. 67. N 1. P. 59—72.

Prais S.J., Houthakker H. The Analysis of Family Budgets. Cambridge, 1955.

Prescott E.C. Response to a Skeptic // Federal Reserve Bank of Minneapolis. Quarterly Review. 1986. Vol. 10. N 4. P. 28—31.

Preston S.H. Children and the Elderly: Divergent Paths for America's Dependents // Demography. 1984. Vol. 21. N 4. P. 435—457.

Preston S.H., Richards A.T. The Influence of Women's Work Opportunities on Marriage Rates // Demography. 1975. Vol. 12. N 2. P. 209—222.

Prisoners Released from State and Federal Institution / Bureau of Prisons (National Prisoner Statistics). Washington, D.C.: U.S. Department of Justice, 1960.

Pryor F.L. The Origins of the Economy. N.Y.: Academic Press, 1977.

Psacharopoulos G. Returns to Education: A Further International Update and Implications // Journal of Human Resources. 1985. Vol. 20. N 4. P. 583—604.

Psacharopoulos G., Hinchcliffe K. Returns to Education: An International Comparison. San Francisco: Jossey-Bass, 1973.

Radzinowicz L. A History of Criminal Law and Its Administration from 1750. Vol. 1. L.: Stevens & Sons, 1948.

Recensement général de la population de mai 1954: France enfière / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1956.

Recensement général de la population de 1962: Population active / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Direction des journaux officiels, 1964.

Recensement général de la population de 1968: Population active / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1971.

Recensement général de la population de 1975: Population active / Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Imprimerie nationale, 1978.

Rees A. Economics // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D.L. Sills. N.Y.: Macmillan: Free Press, 1968.

Reid M.G. Consumer Response to the Relative Price of Store Versus Delivered Milk // Journal of Political Economy. 1963. Vol. 71. N 2. P. 180—186.

Reid M. Housing and Income. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

Reiss A.J. Sociology // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D.L. Sills. N.Y.: Macmillan: Free Press, 1968.

Report of the Panel on Research on Deterrent and Incapacitative Effects / National Academy of Science (National Research Council). Mimeo. 1977.

Riker W.H. The Theory of Political Coalitions. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1962.

Robbins L. On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort // Economica. 1930. N 29. P. 123—129.

Robins L.N., Helzer J.E., Hesselbrook M., Wish E. Vietnam Veterans Three Years After Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin // The Yearbook of Substance Use and Abuse. Vol. 2 / Ed. by L. Brill, Ch. Winick. N.Y.: Human Sciences, 1980.

Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. N 5. P. 1002—1037.

Roper E. The Price Business Pays // Discrimination and the National Welfare / Ed. by R.M. Maclver. N.Y.: Harper & Bros., 1948.

Rose A. The Costs of Prejudice. Paris: UNESCO, 1951.

Rosen S. A Theory of Life Earnings // Journal of Political Economy. 1976. Vol. 84. N 4. Pt. 2. P. S45—S68.

Rosen S. Substitution and Division of Labour // Economica. 1978. Vol. 45. N 179. P. 235—250.

Rosenzweig M.R., Wolpin K.I. An Economic Analysis of the Extended Family in a Less Developed Country: The Demand for the Elderly in an Uncertain Environment. Yale University, 1979. (Economic Growth Center Discussion Paper. N 317).

Rottenberg S. The Baseball Players' Labor Market // Journal of Political Economy. 1956. Vol. 64. N 3. P. 242—258.

Rottenberg S. The Economics of Occupational Licensing // Aspects of Labor Economics. Princeton, 1962. P. 3—20.

Rowntree G., Carrier N.H. The Resort to Divorce in England and Wales, 1858—1957 // Population Studies. 1958. Vol. 11. N 3. P. 188—233.

Roy A.D. Distribution of Earnings and Individual Output // Economic Journal. 1950. Vol. 60. N 239. P. 489—505.

Ryder H.E., Jr., Heal G.M. Optimum Growth with Intertemporally Dependent Preferences // Review of Economic Studies. 1973. Vol. 40. P. 1—33.

Saenger G. The Social Psychology of Prejudice. N.Y.: Harper & Bros., 1953.

Samuelson P.A. An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 66. N 6. P. 467—482.

Samuelson P.A. Economics. 6th ed. N.Y., 1964.

Samuelson P.A. Social Indifference Curves // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. N 1. P. 1—22.

Samuelson P.A. The Pure Theory of Public Expenditures // Review of Economics and Statistics. 1954. Vol. 36. N 4. P. 387—389.

Sanders S. A Dynamic Model of Welfare Participation. Ph. D. dissertation. University of Chicago, 1991.

Santos F.P. The Economics of Marital Status // Sex, Discrimination, and the Division of Labor / Ed. by C.B. Lloyd. N.Y.: Columbia University Press, 1975.

Sargent Th. Dynamic Macroeconomic Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1987.

Schelling T.C. Choice and Consequence. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1984.

Schelling T.C. Micromotives and Macrobehavior. N.Y.: Norton, 1978.

Schilling T.C. Economic Analysis of Organized Crime // Organized Crime: Task Force Reports / President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967.

Schneider H.K. A Statistical Study of Brideprice in Africa: Paper presented at the annual meeting of the American Anthropological Association. 1969.

Schneider L., Klein B., Murphy K. Governmental Regulation of Cigarette Health Information // Journal of Law and Economics. 1981. Vol. 24. N 3. P. 575—612.

Schnore L.F. The Socio-Economic Status of Cities and Suburbs // American Sociological Review. 1963. Vol. 28. N 1. P. 76—85.

Schoeck H. Envy. N.Y.: Harcourt, Brace and World, 1966.

School Enrollment — Social and Economic Characteristics of Students: October 1978 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979. (Current Population Reports. Ser. P-20. N 346).

Schultz T.W. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1960. Vol. 68. N 6. P. 571—583.

Schultz T.W. Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961. Vol. 51. N 1. P. 1—17.

Schultz T.W. The Economic Value of Education. N.Y.: Columbia University Press, 1963.

Schumpeter's Vision / Ed. by A. Heertje. N.Y.: Praeger, 1981.

Schwartz R. Personal Philanthropic Contributions // Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78. N 6. P. 1264—1291.

Science and Techology: Task Force Reports / President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967.

Shawness L. Crime *Does* Pay because We Do Not Back Up the Police // New York Times Magazine. 1965. June 13.

Shorter E. The Making of the Modern Family. N.Y.: Basic Books, 1975.

Shoup C. Federal Estate and Gift Taxes. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1966.

Siebert W.S. Inequality of Opportunity: An Analysis Based on the Microeconomics of the Family // Microeconomic Issues in Labor Economics: New Approaches / Ed. by R. Drago, R. Perlman. Brighton, U.K.: Wheatsheaf Books, 1987.

Silver M. Births, Marriages, and Business Cycles in the United States // Journal of Political Economy. 1965.Vol. 73. N 3. P. 237—255.

Silver M. Birth Rates, Marriages, and Business Cycles. Unpublished Ph. D. dissertation. Columbia University, 1964.

Simon H. On a Class of Skew Distribution Functions // Models of Man. N.Y., 1957. Ch. 9.

Sjaastad L. The Costs and Returns of Human Migration // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. P. 80—93.

Smigel A. Does Crime Pay? An Economic Analysis: M.A. thesis. N.Y.: Columbia University, 1965.

Smith G.C. Differential Pay for Military Technicians. Unpublished Ph. D. dissertation. N.Y.: Columbia University, 1964.

Smith J.P. The Distribution of Family Earnings // Journal of Political Economy. 1979. Vol. 87. N 5. Pt. 2. P. S163—S192.

Smith V.L. The Primitive Hunter Culture, Pleistocene Extinction, and the Rise of Agriculture // Journal of Political Economy. 1975. Vol. 83. N 4. P. 727—755.

Soffer O. Before Beringia: Late Pleistocene Bio-social Transformations and the Colonization of Northern Eurasia // Chronostratigraphy of the Paleolithic in North Central, East Asia and America. Novosibirsk: Academy of Sciences of the USSR, 1990.

Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. N 1. P. 65—94.

Spinnewyn F. Rational Habit Formation // European Economic Review. 1981. Vol. 15. N 1. P. 91—109.

Staehle H. Ability, Wages, and Income // The Review of Economic Statistics. 1943. Vol. 25. N 1. P. 77—87.

Statistical Abstract of Sweden, 1980. Vol. 67. Stockholm: National Central Bureau of Statistics, 1980.

Statistical Abstract of the United States, 1953 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1954.

Statistical Abstract of the United States, 1979 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1979.

Statistical Review of England and Wales for the Year 1973 / Great Britain: Registrar General. L.: Her Majesty's Stationery Office, 1975.

Stigler G.J. A Theory of Oligopoly // Journal of Political Economy. 1964. Vol. 72. N 1. P. 44—61.

Stigler G.J. Do Economists Matter? // Southern Economic Journal. 1976. Vol. 42. N 3. P. 347—354.

Stigler G.J. Information in the Labor Market // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. P. 94—105.

Stigler G.J. Smith's Travels on the Ship of State // History of Political Economy. 1971. Vol. 3. N 2. P. 265—277.

Stigler G.J. The Citizen and the State. Chicago: University of Chicago Press, 1975.

Stigler G.J. The Economic Effects of the Antitrust Laws // Journal of Law and Economics. 1966. Vol. 9. P. 225—258.

Stigler G.J. The Economics of Information // Journal of Political Economy. 1961. Vol. 69. N 3. P. 213—225.

Stigler G.J. The Optimum Enforcement of Laws // Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78. N. 3. P. 526—536.

Stigler G.J., Blank U. The Demand and Supply of Scientific Personell. N.Y.: NBER, 1957.

Stigler G.J., Friedland C. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // Journal of Law and Economics. 1962. Vol. 5. P. 1—17.

Stoffaës C. Analyse multicriteres, optimalité des choix collectifs et marché des mariages // Théorie de la décision et application. Paris: Centre national d'information pour la productivité des entreprises, 1974.

Stone L. The Family, Sex and Marriage in England, 1500—1800. N.Y.: Harper & Row, 1977.

Sutherland E.H. Principles of Criminology. 6th ed. Philadelphia: J.B. Lippincott Co., 1960.

Tamura R. The Existence of Multiple Steady States in One Sector Growth Models with Intergenerational Altruism. Unpublished paper. University of Chicago, 1986.

Taussig M. The Charitable Contribution in the Federal Personal Income Tax. Ph. D. dissertation. Massachusetts Institute of Technology, 1965.

Tawney R.H. Equality. N.Y.: Capricorn Books edition, 1961.

The Challenge of Crime in a Free Society / President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967.

The Courts: Task Force Reports / President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967.

Thomas K. Religion and the Decline of Magic. L.: Weidenfeld and Nicolson, 1971.

Thompson E.A., Ruhter W.E. Parental Malincentives and Social Legislation: Unpublished memorandum. University of California at Los Angeles, s. a.

Tideman T.N., Tullock G. A New and Superior Process for Making Social Choices // Journal of Political Economy. 1976. Vol. 84. N 6. P. 1145—1159.

Tobin J. A Statistical Demand Function for Food in the USA // Journal of the Royal Statistical Society. Ser. A. (General). 1950. Vol. 113. N 2. P. 113—149.

Tobin J. A Survey of the Theory of Rationing // Econometrica. 1952. Vol. 20. N 4. P. 521—553.

Trends in the Income of Families and Persons in the United States, 1947—1964 / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1967. (Technical Paper. N 17).

Truman D.B. The Governmental Process. 2nd ed. N.Y.: Knopf, 1971.

Tsiang S.C. A Model of Economic Growth in Rostovian Stages // Econometrica. 1964. Vol. 32. N 4. P. 619—648.

Tullock G. The Coal Tit as a Careful Shopper // American Naturalist. 1971. Vol. 105. N 1. P. 77—80.

Uniform Crime Reports for the United States / Federal Bureau of Investigation. Washington, D.C.: U.S. Department of Justice, 1960.

Uzawa H. Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth // International Economic Review. 1965. Vol. 6. N 1. P. 18—31.

Vandenberg S.G. Assortative Mating, or Who Marries Whom? // Behavior Genetics. 1972. Vol. 2. N 2—3. P. 127—157.

Vickery W.S. One Economist's View of Philanthropy // Philanthropy and Public Policy / Ed. by F. Dickinson. N.Y.: NBER, 1962.

Vickrey W. A Proposal for Student Loans // Economics of Higher Education / Ed. by S.J. Mushkin. Washington, D.C., 1962. P. 262—280.

Vital Statistics of the United States, 1975. Vol. 1. Natality / U.S. Department of Health, Education and Welfare, Public Health Service. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1978.

Vital Statistics of the United States, 1975. Vol. 3. Marriage and Divorce / U.S. Department of Health, Education and Welfare, Public Health Service. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1979.

Wallace N. The Overlapping-Generations Model of Fiat Money // Models of Monetary Economics / Ed. by J.H. Kareken, N. Wallace. Minneapolis: Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1980.

Walsh J. Capital Concept Applied to Man // Quaterly Journal of Economics. 1935. Vol. 49. N 2. P. 255—285.

Ward M.P., Butz W.P. Completed Fertility and Its Timing // Journal of Political Economy. 1980. Vol. 88. N 5. P. 917—940.

Waters R.H., Bunnell B.N. Comparative Psychology // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D.L. Sills. N.Y.: Macmillan: Free Press, 1968.

Weintraub R. The Birth Rate and Economic Development: An Empirical Study // Econometrica. 1962. Vol. 30. N 4. P. 812—817.

Weisbrod B.A. Education and Investment in Human Capital // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. P. 106—123.

Weiss Y., Willis R.J. An Economic Analysis of Divorce Settlements. Chicago: Economic Research Center / National Opinion Research Center, 1989. (Working Paper. N 89-5).

Weiss Y., Willis R.J. Children as Collective Goods and Divorce Settlements // Journal of Labor Economics. 1985. Vol. 3. N 3. P. 268—292.

Weitzman L.J. Legal Regulation of Marriage: Tradition and Change // California Law Review. 1974. Vol. 62. N 4. P. 1169—1288.

Weizsäcker C.C. von. Notes on Endogenous Changes of Tastes // Journal of Economic Theory. 1971. Vol. 3. N 2. P. 345—372.

Wilburn J. Productivity Trends in Barber and Beauty Shops. Mimeographed report / NBER. S. l., 1964.

Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: Free Press, 1985.

Wilson E.O. Sociobiology. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1975.

Winch R.F. Mate-Selection. N.Y.: Harper, 1958.

Winston G.C. Addiction and Backsliding: A Theory of Compulsive Consumption // Journal of Economic Behavior and Organization. 1980. Vol. 1. N 4. P. 295—324.

Wordsworth W. "Reflections". Ecclesiastical Sonnets. Pt. II. Sonnet 28. [1822] // The Poetical Works of Wordsworth / Rev. P.D. Sheats. Boston: Houghton-Mifflin, 1982.

Yaari M.E. Consistent Utilization of an Exhaustible Resource, or How To Eat an Appetite-Arousing Cake / Center for Research on Mathematical Economics and Game Theory, Hebrew University. Jerusalem, 1977. (Working Paper).

Young A. Do the Statistics of Concentration of Wealth in the United States Mean What They Are Commonly Assumed to Mean? // Publications of the American Statistical Association. 1917. Vol. 15. N 117. P. 471—484.

Young M. The Rise of the Meritocracy 1870—2033. N.Y., 1959.

Yule G.U. On the Changes in the Marriage- and Birth-Rates in England and Wales during the Past Half Century: with an Inquiry as to their Probable Causes // Journal of the Royal Statistical Society. 1906. Vol. 69. N 1. P. 88—147.

Zelizer V.A. Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America // American Journal of Sociology. 1978. Vol. 84. N 3. P. 591—610.

Послесловие. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию

В 1992 г. Нобелевской премии по экономике был удостоен профессор экономики и социологии Чикагского университета Гэри С. Беккер за "распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение".

Из экономистов мало кто сомневался, что одна из очередных Нобелевских премий будет присуждена именно ему. Гэри Беккер, наверное, самый цитируемый из ныне здравствующих экономистов. И один из самых виртуозных. Он автор нескольких фундаментальных исследований и многих десятков статей. Три главные его книги — "Экономика дискриминации", "Человеческий капитал" и "Трактат о семье" — многократно переиздавались. Трудно назвать другого экономиста его поколения, на долю которого выпало бы подобное признание.

В профессиональном сообществе он давно уже пользуется огромным авторитетом. Предлагаемые им модели неизменно завоевывали репутацию классических и становились базовыми для последующих разработок. Он стоял у истоков целого семейства новых разделов экономической теории — экономики дискриминации, теории человеческого капитала, экономики преступности, экономики домашнего хо-

зяйства и др. Переворот, совершенный им в изучении рынка труда, был столь глубоким, что сегодняшнюю экономику труда с полным основанием можно называть "постбеккерианской".

Во многом благодаря именно работам Беккера сегодняшняя микроэкономическая теория выглядит принципиально иначе, чем три-четыре десятилетия назад. В 1987 г. он избирался президентом Американской экономической ассоциации. Социологам его имя известно почти так же хорошо, как экономистам (а ведь отношения между двумя этими профессиональными сообществами издавна весьма напряженные).

"Экономический подход к социальным вопросам" — так сам Беккер определяет суть своего научного поиска, плодотворность которого он продемонстрировал на примере таких внерыночных форм деятельности, как дискриминация, образование, политика, преступность, брак, планирование семьи, а также при объяснении иррационального и альтруистического поведения, казалось бы, вовсе уж чуждых "человеку экономическому". Коллеги, ученики и последователи Беккера распространили этот подход на еще более экзотические для традиционной экономической науки явления — от идеологических процессов и религиозной деятельности до суицидов и сексуальной активности.

Такая экспансия (или, как нередко выражаются, "экономический империализм") вдохновлялась представлением о принципиальной рациональности человеческого поведения. Предпосылка рациональности подразумевает, что оно целесообразно (ориентировано на получение будущих результатов) и согласовано во времени. Отталкиваясь от нее, Беккер широко раздвинул рамки неоклассической экономической теории, которая была осознана им как универсальный язык описания человеческого поведения, где бы и кем бы оно ни осуществлялось. Ее ключевые понятия — редкость, цена, альтернативные издержки и т.п. — стали все активнее прилагаться к самым разнообразным аспектам человеческой жизни, включая и те, которые традиционно находились в ведении других социальных дисциплин.

Естественно, что теоретические новации Беккера далеко не всегда ожидал благожелательный прием. Идея человеческого капитала, кажущаяся столь самоочевидной, была встречена в штыки педагогической общественностью, усмотревшей в ней умаление культурной ценности образования и низведение человека до уровня машины; острые споры разгорелись вокруг вывода, полученного на основе беккеровского анализа преступности, о том, что введение или расширение применения в западных странах смертной казни могло бы заметно понизить в них уровень убийств; резко критической была реакция многих демографов и экономистов на "Трактат о семье"; разработанный Беккером "экономический подход" к человеческому поведению также натолкнулся на непонимание со стороны представителей различных социальных дисциплин. И стойкость, с какой Беккер отстаивал свои концепции, может вызывать только уважение.

Небольшая статья не в состоянии отразить все богатство идей и подходов, выдвинутых этим блестящим экономистом, поэтому нам придется ограничиться беглым и весьма фрагментарным "путеводителем" по его основным работам.

Экономическая теория дискриминации

Самым первым опытом проникновения экономической теории в нетрадиционные для нее области стала книга "Экономика дискриминации"[1]. Дискриминация, по Беккеру, порождается специфическими предпочтениями некоторых агентов, не желающих вступать в контакты с представителями другой расы, национальности, религии и т.д. Предприниматели, работники и потребители могут проявлять озабоченность не только уровнем доходов, количеством и качеством товаров и услуг, достающихся им на рынке, но и личностными характеристиками тех, от кого или совместно с кем они их получают. Исходя из этого Беккер посчитал необходимым ввести в стандартную целевую функцию экономических агентов еще один дополнительный параметр — "склонность к дискриминации" (taste for discrimination). Операциональной беккеровскую теорию делает признание того факта, что существование подобных склонностей неизбежно будет влиять на уровень и структуру рыночных цен. Для анализа этого влияния им были введены понятия индивидуального и рыночного коэффициентов дискриминации.

Индивидуальный коэффициент дискриминации отражает склонность к ней отдельного человека и показывает, чем он готов пожертвовать ради того, чтобы не вступать в отношения с представителями другой группы. Например, чтобы привлечь работников только своей расы, предприниматель будет вынужден предлагать им заработную плату выше рыночной. Это та "цена", которую ему придется уплачивать за следование своим предпочтениям. Отсюда следует, что такого рода предубеждения могут налагать издержки не только на дискриминируемых, но и на дискриминаторов.

Рыночный коэффициент дискриминации отражает ту часть неравенства в доходах между группами, которая не сводится к различиям в производительности и продолжительности их труда. Его величина помимо распределения и интенсивности самих антипатий зависит от степени конкурентности товарных рынков и рынка труда, доступности образования, политических механизмов и т.д.

Однако, как показал Беккер, неравная оплата между мужчинами и женщинами, белыми и неграми — не единственный возможный исход дискриминации. Другой вариант — это сегрегация, когда каждая группа замыкается в себе, отказываясь от каких бы то ни было контактов с представителями другой группы. Если дискриминируемая группа достаточно велика количественно и не отличается от дискриминирующей группы по качественным характеристикам, то тогда возможно существование чисто сегрегированных фирм, так чтобы, скажем, в одних работали только белые, в других — только негры или в одних — только мужчины, в других — только женщины. В таком случае действие дискриминации на доходы было бы полностью нейтрализовано и работники равной производительности получали бы равную оплату независимо от пола или цвета кожи. Отсюда следовал важный вывод, что дискриминация на рынке оказывается действенной только тогда, когда из-за недостаточной квалификации дискриминируемого меньшинства невозможно создание фирм, которые специализировались бы на использовании исключительно их труда.

---

[1] Becker G.S. The Economics of Discrimination. Chicago: Chicago University Press, 1957. (Главы 1 и 2 из этой книги печатаются как разд. 5 настоящего издания.)

Чтобы оценить воздействие дискриминации на благосостояние общества, Беккер воспользовался стандартной моделью международной торговли. Дискриминирующее большинство и дискриминируемое меньшинство уподобляются двум странам, между которыми возможен обмен факторами производства. Анализ, опирающийся на эту аналогию, опровергает многие устоявшиеся представления о дискриминации.

Первое: дискриминация означает снижение чистых доходов обеих групп, а не только дискриминируемого меньшинства. По замечанию Беккера, она эквивалентна установлению налога на вывоз капитала. Дискриминация ограничивает масштабы межгруппового "обмена", так что объем "экспорта" капитала оказывается меньше, чем при режиме "свободной торговли". Следствием такого менее эффективного размещения ресурсов становится ухудшение экономического благосостояния всего общества в целом.

Второе: дискриминация по-разному воздействует на доходы от труда и капитала в группах большинства и меньшинства. Например, в случае расовой дискриминации выигрывать от нее будут белые работники и темнокожие владельца капитала, а проигрывать — темнокожие работники и белые владельцы капитала. Следовательно, расхожее мнение, будто рыночная дискриминация отвечает интересам капиталистов-дискриминаторов и насаждается именно ими, не соответствует действительности.

Третье: если бы меньшинство попыталось экономически полностью отгородиться от большинства (идея сегрегации) или стало проводить по отношению к нему политику ответной дискриминации, то этим бы ему ничего не удалось добиться. Напротив, его доходы сократились бы еще больше.

Каково будущее рыночной дискриминации в долгосрочной перспективе? На этот вопрос Беккер не давал однозначного ответа. Как было уже отмечено, у предпринимателя-дискриминатора издержки выше, чем у предпринимателя-недискриминатора. Поэтому рыночная конкуренция должна вести к ослаблению и в конечном счете к исчезновению данной формы дискриминации. Однако этот вывод неприложим к дискриминации, идущей от работников или потребителей. Ее эффективное преодоление достижимо только при условии возникновения полностью сегрегированных фирм и товарных рынков (если, конечно, не считать возможных сдвигов в самой структуре предпочтений экономических агентов).

Своей работой Беккер открыл совершенно новый раздел экономической науки, получивший впоследствии бурное развитие; публикации по экономической теории дискриминации исчисляются сейчас тысячами[2]. Но, как вспоминал позднее сам Беккер, первоначально его книга прошла абсолютно не замеченной экономистами. Зато она привлекла внимание некоторых социологов, и с этого момента началось его тесное сотрудничество с факультетом социологии Чикагского университета, профессором которого он позднее стал.

[2] Дальнейшее развитие этого направления исследований было связано с выдвижением понятия "статистическая дискриминация". Предприниматели могут предпочитать одну социальную группу другой не в силу психологической предубежденности, а по рациональным, как им кажется, соображениям. Если цвет кожи, по их мнению, коррелирует с уровнем производительности работников, то они могут, например, предоставлять темнокожим работникам только худшие места. Но тогда эта ограничительная практика будет действовать по принципу самосбывающегося прогноза: поскольку у представителей дискриминируемого меньшинства из-за нее ослабевают стимулы к инвестированию в свой человеческий капитал, постольку их производительность и в самом деле оказывается ниже.

Теория человеческого капитала

Классикой современной экономической мысли стала следующая крупная работа Беккера "Человеческий капитал"[3]. Хотя основной вклад в популяризацию идеи человеческого капитала был внесен Т. Шульцем (его коллегой по Чикагскому университету), разработка микроэкономических оснований этой теории была дана в беккеровском фундаментальном труде. Сформулированная в нем модель стала основой для всех последующих исследований в этой области.

Человеческий капитал — это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Его главная особенность заключается в неотделимости от личности своего носителя. Этим он отличается от физического капитала. Поскольку в современных обществах купля-продажа людей является противозаконной, для человеческого капитала не существует явных рынков и на него не устанавливается явных денежных цен (такое было бы возможно только в условиях рабовладения). В этих обществах функционирует лишь рынок "арендных" сделок с человеческим капиталом, на котором осуществляется его наем на тот или иной ограниченный период времени (соответственно заработная плата выступает как "арендная" плата за пользование чужим человеческим капиталом).

Инвестициями в человеческий капитал могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. Затраты на его формирование представляют собой инвестиции, поскольку они предполагают перемещение ресурсов из настоящего в будущее: инвестор (например, учащийся) жертвует частью дохода сегодня ради получения более высокого дохода завтра.

Отправным пунктом для Беккера служило представление, что при вкладывании своих 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 вкладам, 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.

Помимо теоретического обоснования Беккер первым осуществил и практический, статистически корректный подсчет экономической эффективности образования. Для определения дохода, например, от высшего образования из пожизненных заработков тех, кто окончил колледж, вычитались пожизненные заработки тех, кто не пошел дальше средней школы. В составе издержек обучения в качестве главного элемента выделялись "потерянные заработки", т.е. доход, недополученный учащимися за годы учебы. (По существу, потерянные заработки измеряют цен-

[3] Becker G.S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964. (Глава 2 из этой книги печатается как разд. 2 настоящего издания.)

ность времени учащихся, затраченного на формирование их человеческого капитала.) Сопоставление выгод и издержек образования дает возможность подсчитать рентабельность вложений в человека. По выкладкам Беккера получалось, что в США отдача высшего образования находится на уровне 10—15%, превышающем показатели прибыльности для большинства фирм. Это подтверждало его предположение о рациональности поведения студентов и их родителей.

Огромное теоретическое значение имело введенное Беккером различение между специфическими и общими инвестициями в человека (и шире — между общими и специфическими ресурсами). Специальная подготовка наделяет работников знаниями и навыками, представляющими интерес лишь для той фирмы, где они были получены (например, ознакомление новичков со структурой и внутренним распорядком предприятия). В ходе общей подготовки работник приобретает знания и навыки, которые могут найти применение и на множестве других фирм (обучение работе на персональном компьютере). Беккер показал, что общая подготовка косвенным образом оплачивается самими работниками, когда, стремясь к повышению квалификации, они соглашаются на более низкую в период обучения заработную плату, и им же поэтому достается доход от нее. Ведь если бы ее финансирование шло за счет фирм, они всякий раз при увольнении таких работников лишались бы своих вложений, воплощенных в их личности. Наоборот, специальная подготовка оплачивается фирмами, и им же достается доход от нее, так как в противном случае при увольнении по инициативе фирм потери несли бы работники.

Это различие между общими и специфическими ресурсами позднее легло в основу современной теории фирмы[4]. Фирма определяется в ней как коалиция "взаимоспецифических ресурсов", т.е. ресурсов, которым нельзя подыскать готовой замены на рынке и которые поэтому в тандеме способны произвести больше, чем в комбинации с любыми другими ресурсами. Скажем, работник, много лет прослуживший у одного предпринимателя и накопивший большой запас специфического человеческого капитала, не может рассчитывать на столь же высокую заработную плату в других местах, но и для предпринимателя он представляет бóльшую ценность, чем новичок, которого можно найти на рынке. Фирма возникает как ответ на подобную ситуацию двусторонней монополии, чтобы обезопасить участников от недобросовестного поведения противной стороны и придать их отношениям устойчивый, долговременный характер. Понятие "специфический человеческий капитал" помогает уяснить, почему среди работников с продолжительным стажем работы на одном месте текучесть ниже и почему заполнение вакансий происходит в фирмах в основном за счет внутренних продвижений по службе, а не за счет наймов на внешнем рынке.

Не будет преувеличением сказать, что "Человеческий капитал" произвел настоящий переворот в экономике труда, стоявшей всегда в экономической теории несколько особняком. Отметим только три наиболее принципиальных момента: переход от текущих показателей к показателям, охватывающим весь жизненный цикл (пожизненные заработки); выделение "капитальных", инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда; признание человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса. В рамках теории человеческого капитала получали объяснение структура распределения личных доходов, возрастная динамика заработков, неравенство в оплате мужского и женского труда и многое другое. Благодаря ей изменилось и отношение политиков к затратам на образование. Образовательные инвестиции стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем обычные капиталовложения.

[4] Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: Free Press, 1985.

Продолжение исследований по проблемам человеческого капитала вскоре привело Беккера к формулировке простой и по сути универсальной модели распределения личных доходов[5]. Для этого он обратился к аппарату кривых спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал. Выведенная им индивидуальная кривая спроса на вложения в образование, показывающая уровень их отдачи, имеет отрицательный наклон: длительное обучение часто сопровождается нарастанием физических и интеллектуальных нагрузок; чем больше уже накоплено учащимися человеческого капитала, тем дороже обходится ему потеря заработков; поздние инвестиции приносят доход в течение более короткого периода; с увеличением объема вложений повышается степень риска. Правда, существует и контртенденция, которая на определенном участке может менять наклон этой кривой на положительный: ведь полученное образование делает человека не только более эффективным работником, но и более эффективным учеником и, значит, может облегчать и ускорять накопление новых знаний. Чем одареннее человек, тем выше расположена кривая спроса (т.е. при тех же затратах он способен приобретать больший объем знаний и навыков).

Кривая предложения, показывающая, во что обходится финансирование дополнительной единицы человеческого капитала, имеет отрицательный наклон. Рациональный инвестор будет переходить от самых дешевых финансовых источников к более дорогостоящим — от средств родителей и родственников (процент по ним равен для него нулю) к льготным займам от колледжей и университетов и, наконец, к банковским ссудам или сокращению потребления. Чем больше финансовые возможности учащегося и его семьи, тем ниже будет расположена его кривая предложения.

Неравенство в распределении человеческого капитала, а значит, и заработков, может порождаться как на стороне спроса, так и на стороне предложения[6]. Причем разброс в кривых спроса, как показал Беккер, будет приводить к более глубокому неравенству, чем разброс в кривых предложения. Но особенно неравномерной структура заработков окажется в случае "положительной" корреляции между этими кривыми, когда выходцы из богатых семей будут обладать в среднем и лучшими способностями.

Важно, что предложенная Беккером модель охватывает неравенство доходов не только от труда (по существу от человеческого капитала), но и от собственности (от приобретенных, а также полученных в дар или по наследству иных активов). Отдача от вложений в человека в среднем много выше, чем от вложений в

[5] Becker G.S. Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach // Becker G.S. Human Capital. 2nd ed. N.Y.: Columbia University Press, 1975. P. 94—144. (См. наст. изд., разд. 3.)

[6] Беккер выделил два возможных подхода в образовательной политике государства — "эгалитарный" и "элитарный". В первом случае основной упор делается на детей, находящихся в худших социально-экономических условиях, во втором — на наиболее одаренных.

физический капитал. Однако в случае человеческого капитала она убывает с ростом объема инвестиций, тогда как в случае иных активов (недвижимость, ценные бумаги, банковские депозиты и т.п.) уменьшается мало или вообще не меняется. Поэтому стратегия рациональных семей будет такова: сначала инвестировать в человеческий капитал детей, поскольку отдача от него сравнительно выше, а затем, когда по мере убывания она сравняется с нормой доходности прочих активов, переключаться на инвестирование в них, с тем чтобы впоследствии передать их детям в дар или в наследство. Исходя из этого, Беккер установил важную закономерность: семьи, оставляющие наследство, осуществляют инвестиции в человеческий капитал детей в оптимальном размере, тогда как семьи, не оставляющие наследства, по большей части недоинвестируют в их образование.

В одной из позднейших работ (совместно с Н. Томсом) Беккер обратился к другому аспекту этой проблемы, попробовав оценить, насколько устойчиво экономическое неравенство во времени, т.е. в какой мере оно передается из поколения в поколение[7]. Проанализировав данные по нескольким индустриально развитым странам, он пришел к заключению, что коэффициент трансмиссии неравенства в заработках по всем каналам — как генетическим (дети одаренных родителей, как правило, наследуют лучшие способности), так и социокультурным (выходцы из богатых семей получают лучшее образование, располагают более обширными связями) — составляет примерно 0,3. Это означает, что если у кого-то заработки в два раза выше средних, то у его сына они будут выше средних (для его поколения!) лишь на 30%, у его внука — на 9% и т.д. Другими словами, экономические преимущества сходят на нет на протяжении жизни примерно трех поколений — от деда к внуку. Правда, противоположное движение — подъем выходцев из бедных семей к среднему уровню — может совершаться медленнее, а неравенство в доходах от собственности в гораздо большей мере передается из поколения в поколение. Тем не менее полученные Беккером результаты можно расценить как свидетельство поразительно высокой вертикальной мобильности, характерной для современных западных открытых обществ.

Новая теория потребления

Столь же революционизирующим оказалось и воздействие "новой теории потребления", сформулированной Беккером в статье "Теория распределения времени"[8]. В ней отвергалась жестокая дихотомия между работой и досугом. Нерабочее время нельзя считать полностью свободным, поскольку значительная его часть посвящается особому виду деятельности — "домашнему хозяйствованию". Необходимо поэтому различать "товары" (goods), приобретаемые на рынке, и "потребительские блага" (commodities), являющиеся конечным продуктом деятельности в домашнем секторе и фактическим источником полезности. Спрос предъявляется

[7] Becker G.S., Tomes N. Human Capital and the Rise and Fall of Families // Journal of Labor Economics. 1986. Vol. 4. N 3. Pt. 2. S1—S39.

[8] Becker G.S. A Theory of the Allocation of Time // Economic Journal. 1965. Vol. 75. N 299. (См. наст. изд., разд. 4.)

не на рыночные товары сами по себе, а на извлекаемые из них полезные эффекты, или атомарные объекты выбора, по терминологии Беккера. В конечном счете потребителей интересует не мясо, а бифштекс, не пылесос, а убранная комната, не обучение хорошим манерам, а вежливый ребенок.

Беккер отказался от традиционного для экономической теории представления о семье как потребительской единице, состоящей из одного человека. В его трактовке она предстает как производственная единица, включающая несколько участников, — как мини-фабрика, которая с помощью "производственных факторов" (рыночных товаров, времени членов семьи, других ресурсов) выпускает "конечную продукцию" (базовые потребительские блага). Скажем, сон — это результат производственного процесса, где в качестве используемых факторов выступают жилище, постель, время, тихая музыка, снотворные препараты и т.д. Производство таких благ может строиться с применением различных технологий: питаться можно дома или в ресторане, убирать комнату самому или нанимать прислугу, и выбор между ними будет зависеть от дохода семьи и от цен на соответствующие "факторы производства". Ключевым для домашнего производства ресурсом оказываются затраты человеческого времени. Как и в случае образовательных инвестиций, показателем ценности времени в домашнем секторе могут служить потерянные заработки.

Поскольку базовые блага в отличие от рыночных товаров не покупаются и не продаются на рынке, а производятся самими потребителями, для них не существует явных (денежных) цен, а есть только неявные (теневые) цены, которые определяются полными издержками их производства. Так как полная цена базового блага зависит от цены и затрат времени потребителя, от цен и затрат необходимых для его изготовления рыночных товаров, а также от технологии его производства, то различия в любом из этих параметров будут вести к различиям в его полной цене. Даже в условиях совершенной конкуренции на рынке "обычных" товаров разные потребители могут платить за одно и то же конечное потребительское благо сильно различающиеся цены. Для него будет наблюдаться не одна цена, а множество цен, разных для различных домохозяйств.

Объясняется это тем, что цена времени варьируется для разных людей и для разных календарных периодов. Для женщин она (обычно) ниже, чем для мужчин, для бедных — ниже, чем для богатых, для безработных — ниже, чем для занятых, для рантье — ниже, чем для работников, и т.д. Отсюда следует любопытный вывод, что фирмы могут сокращать цену конечных потребительских благ, не снижая при этом цен на производимые ими рыночные товары. Для этого им нужно предпринимать шаги (такие, например, как ускорение обслуживания клиентов или продажа товаров по выходным дням), которые сокращали бы время поиска или его стоимость для потребителей.

Такой подход приводит к переосмыслению самих понятий "цена" и "доход". Цена любого блага распадается как бы на две части — явную, рыночную (плата при покупке мяса) и неявную, временну́ю (ценность времени, пошедшего на приготовление бифштекса). Соответственно "полный доход" семьи складывается из явного, денежного дохода и потерянных заработков, недополученных из-за отвлечения ее членов на работу по дому. Поведение семьи становится возможным описывать в терминах, хорошо знакомых каждому экономисту, — эффектов дохода и замещения.

Так, Беккер показал, что повышение заработной платы будет вызывать эффект замещения двух типов. Первый — это стандартный эффект замещения, связанный с перераспределением времени от нерыночных видов деятельности ("до-

суг" в традиционной теории потребления) к работе на рынке. Второй — это новый эффект замещения, связанный с изменениями в структуре полных цен на различные базовые потребительские блага. Повышение заработной платы будет вызывать относительное удорожание времяемких благ и относительное удешевление товароемких благ, подталкивая к замещению первых вторыми. Усиливая друг друга, эти эффекты будут вести к сокращению времени, посвящаемого потреблению, и увеличению времени, посвящаемого работе.

Беккеровская теория помогает понять множество самых разнообразных фактов из повседневной жизни: почему богатые люди предпочитают есть в ресторанах, а не готовить еду дома; почему обычно по магазинам ходят женщины, а не мужчины; почему с ростом заработков люди начинают покупать дорогостоящее домашнее оборудование, сберегающее их время, и нанимать домашнюю прислугу; почему в семьях, где жены много зарабатывают, мужчины предпочитают работу с более короткой продолжительностью и т.д. Она позволяет объяснять различия в уровнях активности на рынке труда между мужчинами и женщинами, распределение времени членов семьи в зависимости от их производительности в домашнем секторе, последствия применения более совершенного бытового оборудования и др. Скажем, расширение возможностей занятости для женщин и повышение оплаты их труда на рынке равнозначно фактическому удорожанию благ, производимых ими в домашнем хозяйстве. А это должно вызывать замещение более времяемких видов домашней деятельности менее времяемкими и вести к общему перераспределению их времени в пользу рыночной деятельности.

Данный подход составил теоретическую основу "экономики домашнего хозяйствования", еще одного раздела экономической теории, сложившегося во многом благодаря новаторским разработкам Беккера.

Экономический анализ преступности

Ярким примером "экономического империализма" стала статья Беккера "Преступление и наказание: экономический подход"[9].

Широко распространено мнение (особенно среди социологов), что преступники — это либо психически нездоровые люди, либо пассивные жертвы неблагоприятной социальной среды, т.е. что их поведение определяется экзогенными факторами (биологическими или социальными), которые они не в силах контролировать. Если так, то преступления нельзя считать результатом свободного, сознательного и рационального выбора, а значит, наказаниями здесь мало что можно изменить: бороться с этим явлением нужно путем реабилитации преступников.

В своем анализе преступности Беккер исходит из диаметрально противоположной установки. Для него преступники — не психопатологические типы и не жертвы социального угнетения, а рациональные агенты, предсказуемым образом реагирующие на имеющиеся возможности и ограничения. Они также стремятся к максимизации ожидаемой полезности и с этой точки зрения их поведение ничем не отличается от поведения других людей.

[9] Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. N 2. P. 169—217. (См. наст. изд., разд. 8.)

Выбор преступной профессии он трактует как нормальное инвестиционное решение в условиях риска и неопределенности. Следовательно, уровень преступности должен зависеть от соотношения сопряженных с нею выгод и издержек (как денежных, так и неденежных).

Выгоды, получаемые преступниками, определяются разностью между доходами от нелегальной и легальной деятельности. Это объясняет, почему склонность к таким преступлениям, как кража или грабежи, чаще проявляют выходцы из бедных семей, безработные и лица с низким уровнем образования. Таким образом криминальное поведение оказывается тесно связано с предшествующими инвестициями в человеческий капитал (уровнем образования и подготовки).

Что касается издержек преступной деятельности, то главный их компонент связан с перспективой наказания. Это та "цена", которую в случае неудачи приходится платить преступникам за свой профессиональный выбор. Экономический подход предполагает, что спрос на криминальную деятельность эластичен по цене, так что подобно потребителям или работникам преступники предсказуемым образом реагируют на изменения в ценах. При прочих равных условиях чем выше вероятность поимки и суровее наказание, тем выше издержки преступной деятельности, тем слабее стимулы ею заниматься и тем меньше преступников.

В конечном счете уровень преступности будет определяться разностью между доходами от легальной и нелегальной деятельности, вероятностью поимки и осуждения, тяжестью наказания и т.д.[10] Эквивалентность наказания ценам лишает смысла традиционное разграничение между преступлениями страсти и экономическими преступлениями, поскольку нет никаких оснований полагать, что первые должны быть менее эластичными по цене, чем вторые (т.е. слабее реагировать на изменения в уровне наказаний). Возможно, самый спорный вывод из экономического анализа преступности состоит в том, что введение смертной казни за убийства скорее всего будет вести к сокращению их числа. Можно сказать и так, что беккеровский подход подтверждает то, что подсказывает простой здравый смысл: система уголовных наказаний выполняет свое предназначение, оказывая на преступность сдерживающий эффект и снижая ее масштабы.

Беккер установил также, что, когда речь идет об индивидах с выраженной склонностью к риску (а именно к этой категории относится большинство преступников), повышение вероятности задержания оказывается намного более эффективным средством предупреждения преступности, чем увеличение сроков заключения. Кроме того, он показал, что лица с высоким образованием более склонны к преступлениям, требующим значительных денежных затрат, а лица с низким образованием — к преступлениям, требующим значительных затрат времени. Для первых более тяжким наказанием будет тюремное заключение, тогда как для вторых — выплата денежной компенсации (определяющим является опять-таки фактор потерянных заработков). С точки зрения эффективности преимущества денежных выплат заключаются как в том, что они обеспечивают компенсацию жертвам преступлений, так и в том, что они сберегают ресурсы общества, необходимые для содержания преступников в местах заключения.

[10] Поэтому, например, высокий процент рецидивизма не должен удивлять, поскольку ожидаемая продолжительность "отсидок" учитывается преступниками заранее, в момент выбора сферы деятельности.

Еще один интересный результат касается определения оптимальной величины денежных выплат за совершенные преступления. Согласно Беккеру, она должна быть достаточной для того, чтобы полностью компенсировать, во-первых, прямые издержки, которые приходится нести жертвам преступлений, и, во-вторых, косвенные издержки, которые приходится нести обществу при задержании и осуждении преступников.

Разработанный Беккером экономический подход к преступности завоевал широкую популярность и стал применяться при анализе самых различных разделов законодательства и, более того, даже при вынесении судебных решений.

Позитивная теория экономической политики

Последовательно раздвигая границы экономического анализа, Беккер не мог оставить без внимания другую важную сферу внерыночной активности — сферу политики. Он был одним из первых экономистов, указавших, что обнаружение "провалов" рынка (излюбленное занятие представителей нормативной теории благосостояния) нельзя считать достаточным аргументом, свидетельствующим о необходимости вмешательства государства[11]. Нужна позитивная теория политики, которая объясняла бы, как коллективные решения, принимаемые от имени государства, способны влиять на благосостояние общества в реальной жизни.

К активной разработке такой теории экономисты обратились в 1960-е—1970-е гг. (достаточно вспомнить школу общественного выбора, экономическую теорию регулирования, модели политико-делового цикла и др.), причем огромный вклад в ее развитие был внесен самим Беккером[12].

Пожалуй, самой характерной чертой экономической истории XX в. можно считать длительную, устойчивую тенденцию к непрерывному разрастанию государства и увеличению объемов перераспределяемых через него ресурсов. Причины этой тенденции до конца не ясны и остаются предметом острых споров. Для ее объяснения Беккер предложил оригинальную модель политической конкуренции между группами давления, борющимися за возможность с помощью государства перераспределять доходы общества в свою пользу.

Беккеровский анализ начинается с чисто перераспределительного случая, когда с одной группы (налогоплательщики) взимаются налоги, которые в виде трансфертов направляются затем по государственным каналам другой группе (получатели субсидий). Поскольку государство трактуется как нейтральное передаточное устройство, между величиной собранных налогов и величиной выданных субсидий соблюдается строгое равенство. Однако эти денежные потоки могут не соответствовать ни действительным (полным) издержкам налогоплательщиков, ни действительным (чистым) выгодам получателей субсидий. Налогообложение способно вносить серьезные искажения в размещение ресурсов (подрывать стимулы к труду, инвестициям и т.д.). С учетом этих потерь в эффективности (так называемых "омертвленных издержек") полные издержки, которые несут налогоплательщики, могут намного превышать выплаченную ими сумму налогов. Не менее серьезными искажениями в размещении ресурсов чревато и предоставление субсидий, так что чистый выигрыш их получателей также может оказываться гораздо меньше полученной ими суммы трансфертов. С увеличением объема перераспределяемых через государство средств омертвленные издержки, порождаемые как налогообложением, так и субсидированием, имеют тенденцию нарастать ускоренным темпом.

По Беккеру, равновесие на политическом рынке будет достигаться тогда, когда политическое влияние одной группы окажется уравновешено политическим влиянием другой. Поскольку денежные потоки налогов и субсидий совпадают, конкуренция между группами давления за политическое влияние может быть охарактеризована как игра с нулевой суммой. Однако с учетом омертвленных издержек, которые она порождает, ее следовало бы определить как игру с отрицательной суммой. Новизна и оригинальность подхода Беккера связаны с трактовкой как раз этого фактора.

При наличии омертвленных издержек величина полных потерь налогоплательщиков неизбежно превышает величину чистых выгод получателей пособий. Это решающим образом сказывается на результатах борьбы за политическое влияние. В качестве условного примера предположим, что повышение налогов на 1 долл. оборачивается для каждого отдельного плательщика полными потерями в размере 100 долл., тогда как увеличение субсидий на 1 долл. обеспечивает каждому отдельному получателю чистый выигрыш в размере 10 центов. Ясно, что при прочих равных условиях налогоплательщики станут затрачивать намного больше времени, усилий и средств, чтобы оказать давление на государство и помешать принятию этого решения, чем получатели субсидий — чтобы его "пробить".

Из беккеровского анализа политической конкуренции следуют достаточно неожиданные выводы, во многом идущие вразрез с господствующими в этой области исследований представлениями (в каком-то смысле их можно рассматривать как вызов теоретикам школы общественного выбора). Так, выясняется, что обе группы будут заинтересованы в том, чтобы перераспределительная активность государства протекала с наименьшим ущербом для эффективности. Действительно, при заданном объеме сбора налогов переход к более эффективным методам их взимания будет снижать полные издержки для налогоплательщиков. При снижении издержек давление с их стороны начнет ослабевать, что откроет возможности для увеличения субсидий. В итоге переход к методам налогообложения, вызывающим наименьшие потери в эффективности, будет отвечать интересам обеих групп.

Сходная аргументация применима и к тем направлениям государственной политики, которые непосредственно улучшают или ухудшают благосостояние общества (т.е. не могут быть описаны в терминах игры с нулевой суммой). Нетрудно убедиться, что при рассмотрении мер, направленных на преодоление "провалов"

[11] Becker G.S. Competition and Democracy // Journal of Law and Economics. 1958. Vol. 1. N 1. P. 105—109. Стоит отметить, что к нормативному подходу к экономической политике, к попыткам вырабатывать конкретные рекомендации для государства исходя из абстрактных теоретических моделей Беккер всегда относился с нескрываемым скептицизмом.

[12] Becker G.S. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence // Quarterly Journal of Economics. 1983. Vol. 47. N 3. P. 371—400; Becker G.S. Pressure Groups and Political Behavior // Capitalism and Democracy: Schumpeter Revisited / Ed. by R.D. Coe, C.K. Wilbur. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press, 1985 (перевод этой работы включен в настоящее издание, разд. 9.); Becker G.S. Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs // Journal of Public Economics. 1985. Vol. 28. N 2. P. 329—347.

рынка, сильнее окажется давление "за" со стороны получателей субсидий (поскольку их выигрыш в благосостоянии будет больше, чем потери в благосостоянии налогоплательщиков). При рассмотрении мер, порождающих только новые очаги неэффективности, сильнее будет давление "против" со стороны налогоплательщиков (поскольку их потери в благосостоянии будут больше, чем выигрыш в благосостоянии получателей субсидий). Поэтому у программ, способствующих более эффективному размещению ресурсов, вероятность реализации в среднем будет выше.

Таким образом, конкуренция за политическое влияние приводит к отбору наименее неэффективных схем, имеющих перераспределительный характер, и к отбору наиболее эффективных схем, связанных с производством общественных благ. Причем для этого группам давления вовсе не нужно вступать в прямые переговоры друг с другом по поводу "дележа" излишка: все обеспечивает безличный конкурентный механизм. Фактически он действует в соответствии с принципом компенсации, благоприятствуя таким формам государственного вмешательства, при которых те, кто получает от этого выгоды, могли бы компенсировать убытки тем, кто несет потери, и все равно остаться в выигрыше. Самое поразительное здесь, что речь идет не об абстрактном нормативном принципе, а об описании реально действующей системы.

Беккер признает неизбежность размывания капитализма *laissez-faire* под воздействием политической конкуренции между группами давления, участвующими в борьбе за перераспределение общественного пирога[13]. И тем не менее беккеровское описание механизма функционирования политического рынка оказывается намного более позитивным, чем, скажем, у теоретиков школы общественного выбора. Это — один из примеров его глубокой убежденности, что на любом рынке, даже столь своеобразном, как политический, конкуренция все равно делает свою работу.

Экономика семьи

Экономике семьи посвящено, пожалуй, наибольшее число работ Беккера, включая монументальный "Трактат о семье"[14]. Не осталось, наверное, ни одного из аспектов жизни семьи, не истолкованных им в свете экономического подхода. Это и разделение труда между полами, и действие механизмов брачного рынка, и выбор между количеством детей и их "качеством", и динамика разводов, и роль альтруизма, и эволюция института семьи в длительной исторической перспективе. Остановимся лишь на некоторых темах, занимающих важное место в исследованиях Беккера.

Разделение труда в семье. Практически все общества прибегают к жесткому разделению труда между полами, когда женщины специализируются на деятельности в домашнем секторе, а мужчины — в рыночном. Обычно такую специализацию объясняют влиянием либо биологических, либо социокультурных (таких, как дискриминация) факторов, но при этом, полагает Беккер, недоучитывают главное: что прежде всего она есть результат рационального индивидуального выбора.

[13] Впрочем, при социализме эта борьба, по его мнению, приобретает еще более ожесточенный характер, поскольку государство сосредоточивает под своим контролем гигантские ресурсы.

[14] Becker G.S. A Treatise on the Family. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981.

Эффективность человеческих инвестиций прямо зависит от продолжительности периода, в течение которого они используются: у того, кто занят своей профессиональной деятельностью полный день, уровень отдачи образования будет много выше, чем у того, кто уделяет ей лишь половину дня, а другую посвящает домашним заботам. Поэтому достаточно небольших исходных различий между полами, будь то биологического происхождения (когда, скажем, женщины обладают лучшими возможностями в уходе за маленькими детьми) или социального (когда в некоторых профессиях предпочтение отдается мужчинам), чтобы побуждать их специализироваться на накоплении человеческого капитала какого-то одного типа — повышающего производительность либо преимущественно дома, либо преимущественно на рынке. Беккер подчеркивает, что конечным результатом подобной специализации, обусловленной вполне рациональными соображениями, может оказаться жесткая система разделения труда и устойчивый разрыв в производительности и заработках между мужчинами и женщинами.

Такое понимание противоречит широко распространенному мнению, что домашние обязанности должны распределяться между супругами строго поровну. С экономической точки зрения это вело бы к явно неэффективному распределению ресурсов внутри семьи.

Анализ "брачного" рынка. Заключение брака интерпретируется Беккером по аналогии с созданием партнерской фирмы: люди вступают в брак, если ожидаемый объем выпуска совместно производимых ими потребительских благ превосходит арифметическую сумму выпусков, которые они могут производить порознь[15]. Брак — решение, связанное с ожидаемым чистым выигрышем (издержки минус выгоды) для тех, кто в него вступает. Вероятность заключения браков зависит от величины этого выигрыша. (В этом смысле семейное положение человека должно рассматриваться как эндогенная, а не экзогенная переменная.)

Взаимодополняемость (комплементарность) мужского и женского труда, которая обусловливается желанием иметь и воспитывать собственных детей, создает достаточно сильный стимул для образования таких союзов. Соответственно выгоды от создания семьи оказываются ниже для тех, кто предпочитает иметь мало детей или детей невысокого качества. Такие люди женятся или выходят замуж позднее.

Однако, поскольку потенциальные партнеры не идентичны, а информация о них несовершенна, созданию семьи обычно предшествует поиск (иногда очень длительный). Он может вестись как экстенсивно (увеличение числа контактов), так и интенсивно (лучшее знакомство с имеющимися кандидатами). Поиск на брачном рынке аналогичен поиску на рынке труда, и рациональные агенты прекращают его, когда ожидаемая полезность от вступления в брак оказывается для них выше как ожидаемой полезности от холостой жизни, так и дополнительных издержек, сопряженных с продолжением поиска лучшей пары.

Как же протекает процесс "сортировки" на брачном рынке, "разбивки" соискателей на отдельные супружеские пары? Общий принцип, установленный Беккером, таков: когда какие-то личностные характеристики являются комплементарными (взаимодополняющими) в семейной жизни, сильнее тенденция к заключению браков между похожими друг на друга партнерами; когда какие-то характерис-

[15] Becker G.S. Assortative Mating in Marriage Markets // Becker G.S. A Treatise on the Family. Ch. 4. (См. наст. изд., разд. 10.)

тики оказываются субститутами (взаимозаменяемыми), сильнее тенденция к заключению браков между несхожими друг с другом партнерами. Так, на брачном рынке предпочтение отдается партнерам, близким по росту, цвету кожи, образованию, коэффициенту интеллектуальности, социальному происхождению, но отличающимся по уровню заработков. Вывод не очевидный, но согласующийся с имеющимися данными. Действительно, чем выше заработки мужа относительно заработков жены, тем шире возможности для специализации и разделения труда между ними, тем больше их выгоды от взаимодействия друг с другом и тем сильнее стимулы к вступлению в брак. Напротив, чем выше потенциальные заработки жены, тем дороже обходится ее неучастие в рабочей силе и тем экономически нерациональнее (а значит, и неустойчивее) брак. Противоречит расхожему мнению и тот факт, что состоятельные люди раньше вступают в брак и реже разводятся. Беккер связывает это с тем, что они женятся на лучших по личностным характеристикам женщинах, так что прирост благосостояния от создания семьи оказывается у них выше, чем у остальных.

Аналогичным образом разводы происходят тогда, когда полезность от сохранения брака оказывается ниже ожидаемых выгод, связанных с его расторжением. Несовершенством информации на брачном рынке объясняется, почему большинство браков распадается в первые годы совместной жизни. Чем длительнее брак, тем ниже вероятность развода, так как супруги накапливают специфический — по отношению к данной семье — человеческий капитал (навыки, привычки, установки), и ее распад сопровождается для них большими потерями.

Увеличение числа разводов в развитых странах, по мнению Беккера, вызвано прежде всего ростом заработной платы у женщин. Во-первых, сужение разрыва в заработках между мужчинами и женщинами сокращало выгоды от браков, так как снижало выгоды от разделения труда внутри семьи. Во-вторых, это активизировало участие женщин в рабочей силе. А возросшая активность женщин на рынке труда, с одной стороны, подрывала для них стимулы к специализированным инвестициям в человеческий капитал, необходимый для ведения домашнего хозяйства, а с другой — резко понижала издержки, связанные с жизнью вне брака или с попытками повторного создания семьи.

Наиболее общий вывод, к которому пришел Беккер в ходе анализа брачного рынка, состоял в том, что равновесие на этом рынке будет обладать свойствами Парето-оптимальности. В состоянии равновесия ни одна пара участников, не связанная брачными отношениями, не могла бы повысить свое благосостояние, отказавшись от своего нынешнего партнера и вступив в брак друг с другом. Это означает максимизацию совокупного выпуска базовых потребительских благ, производимого всеми домохозяйствами[16].

Экономическая теория рождаемости. Уже в одной из своих ранних статей Беккер высказал мысль, что решение иметь детей аналогично другим инвестиционным решениям, принимаемым рациональными агентами[17]. Дети выступают в

[16] Интересно отметить: вопреки общепринятому мнению, Беккер утверждает, что экономическим интересам женщин больше отвечала полигамия, а не моногамия, так как она намного увеличивала спрос на женщин, усиливая тем самым их позиции на брачном рынке.

[17] Becker G.S. An Economic Analysis of Fertility // Demographic and Economic Change in Developed Countries: A Conference of the Universities — National Bureau Committee for Economic Research. Princeton University Press for the NBER, 1960.

его трактовке как своего рода "блага длительного пользования": они для родителей источник удовлетворений (в современном обществе по преимуществу неденежных), но их содержание и воспитание требует немалых затрат, как явных, так и неявных (и прежде всего времени родителей). Спрос на детей поэтому отрицательно связан с издержками по их содержанию и положительно — с уровнем дохода родителей. Казалось бы, этому противоречит тенденция к сокращению размеров семьи в ходе экономического роста. Однако при более высоких ставках оплаты возрастает не только доход семьи — дорожает фактически и время родителей. Поскольку же воспитание детей — процесс чрезвычайно времяемкий, "эффект цены" перевешивает "эффект дохода", так что с повышением заработной платы, предлагаемой на рынке, спрос на эти "блага" (т.е. рождаемость) сокращается.

Не менее важный элемент планирования семьи, впервые проанализированный Беккером, — выбор между количеством детей и их качеством (состоянием здоровья, уровнем образования и т.д.). В известной мере, как было им выявлено, качество и количество взаимозаменяемы, причем они связаны сложной, нелинейной зависимостью. Здесь действует своеобразный механизм мультипликатора, когда сокращение спроса на количество детей повышает спрос на их качество, но это вызывает еще большее падение спроса на количество, что в свою очередь подталкивает к дополнительному росту спроса на качество, и т.д. Поэтому даже небольшое удорожание содержания детей (например, из-за падения экономической ценности их труда в городских условиях по сравнению с сельскими) может запустить этот мультипликативный процесс и привести к резкому сокращению рождаемости[18]. К тому же воспитание большего количества детей — процесс намного более времяемкий, чем обеспечение их лучшего качества. Неудивительно, что богатые семьи предпочитают иметь мало детей высокого качества, чем много — низкого качества. (Этим объясняется отрицательная корреляция между доходом и размером семей.) Наконец, экономический рост, повышая нормы отдачи образования и стимулируя тем самым спрос на качество детей, также подрывает спрос на их количество.

Именно эти факторы, по мнению Беккера, лежали в основе резкого сокращения размеров семьи в индустриально развитых странах. Сам он оценивает анализ взаимодействия между спросом на количество и качество детей как одно из крупнейших достижений экономической теории рождаемости.

Роль альтруизма. Целая серия работ Беккера посвящена доказательству того, что модель "человека экономического" не связана жестко с одним определенным типом мотивации. В частности, в нее вполне вписывается альтруистическое поведение. Альтруизм понимается им как положительная зависимость между функциями полезности разных людей: например, благосостояние матери тем выше, чем благополучнее ее ребенок. (Другими словами, функция полезности ребенка входит как один из аргументов в функцию полезности матери.) Зависть означает аналогичную зависимость, но только отрицательную: завистнику тем лучше, чем хуже другому, и, наоборот, тем хуже, чем другому лучше. Соответственно, эгоизм предполагает отсутствие взаимосвязи между функциями полезности разных людей.

[18] В основе этого механизма лежит тот простой факт, что повышение качества не может ограничиваться одним ребенком, а в той или иной мере распространяется на всех детей в семье. Нет ничего удивительного, если состоятельная семья имеет один подержанный автомобиль и один автомобиль новейшей марки, но было бы странно, если бы в ней бок о бок с "дорогостоящими" детьми росли и "дешевые".

Отталкиваясь от такого понимания, Беккер сформулировал ставшую знаменитой "теорему об испорченном ребенке", раскрывающую роль альтруизма в семье[19]. Она гласит, что если глава семьи (бенефактор) является альтруистом, то даже "испорченный" ребенок (бенефициарий), движимый исключительно эгоистическими мотивами, все равно будет демонстрировать альтруистическое поведение. Говоря иначе, эгоист будет учитывать интересы других членов семьи и так же, как они, стремиться к максимизации выпуска потребительских благ, производимых семьей.

Это можно пояснить на простом примере. Пусть эгоист Том может предпринять некое действие, которое, увеличив его доход на 1 тыс. долл., сократило бы доход его сестры Джейн на 1,5 тыс. В "теореме об испорченном ребенке" утверждается, что альтруистическое поведение отца удержит Тома от подобного поступка. Если бы он совершил его, общий доход семьи уменьшился бы на 500 долл. Отец, пекущийся о благосостоянии как Тома, так и Джейн, постарался бы тогда перераспределить бюджет семьи таким образом, чтобы сокращение уровня потребления затронуло отдельных членов примерно в равной мере: поэтому он сократил бы свои трансферты для Тома более чем на 1 тыс., увеличив их при этом для Джейн менее чем на 1,5 тыс. долл. В итоге Том остался бы в проигрыше, и потому-то, предвидя подобное развитие событий, он станет воздерживаться от любых действий, наносящих ущерб благосостоянию семьи (как бы плохо ни относился он к другим ее членам), и делать все от него зависящее для улучшения ее положения. Так альтруизм главы семьи может побуждать к кооперативному поведению всех остальных ее членов и способствовать максимизации общего уровня их благосостояния[20].

Это, по мысли Беккера, помогает понять, почему на рынке преобладает эгоистическое, движимое собственным интересом поведение, тогда как в пределах семьи — альтруистическое[21]. Дело не в том, что фирмам альтруизм чужд. Просто на рынке он менее эффективен, чем эгоизм. Экономистами давно установлено, что денежные трансферты больше отвечают интересам получателей, чем выплаты в натуре. Поэтому и помощь альтруистически настроенных фирм окажется эффективнее, если она будет принимать форму денежных пожертвований, а не снижения цен на выпускаемую ими продукцию. Другими словами, даже альтруистические фирмы будут вести себя эгоистически (стремиться к максимизации прибыли), чтобы иметь больше возможностей для развертывания филантропической деятельности.

"Теорема об испорченном ребенке" подводит также к предположению, что, как ни странно, у альтруистов больше шансов на выживание в процессе естественного отбора. И не только потому, что альтруистические семьи имеют в среднем больше детей. Кроме того, они склонны больше инвестировать в своих детей, что способствует их преуспеянию во взрослой жизни. Поэтому, полагает Беккер, в ходе развития человечества альтруизм должен был постепенно распространяться среди все большего числа семей[22].

[19] Эта теорема была сформулирована в статье: Becker G.S. A Theory of Social Interactions // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 6. P. 1063—1093. (См. наст. изд., разд. 6.)

[20] Конечно, альтруизм приводит к экономически эффективным результатам далеко не во всех ситуациях. Беккер подробно разбирает случаи, когда альтруизм оказывается неэффективен, а также рассматривает механизмы, которые могут служить его заменой.

[21] Becker G.S. Altruism in Family and Selfishness in the Market Place // Economica. 1981. Vol. 48. N 1. P. 1—15.

[22] Becker G.S. Altruism, Egoism and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology // Journal of Economic Literature. 1976. Vol. 14. N 3. P. 817—826.

В более поздних исследованиях Беккера преимущественное внимание уделяется уже не микро-, а макроэкономическим аспектам поведения семьи[23]. В них он стремится преодолеть барьер, исторически сложившийся между экономической наукой и демографией после того, как несостоятельной была признана теория Т. Мальтуса. Усилия Беккера направлены на разработку моделей экономического роста, где рост населения выступал бы в качестве эндогенной, а не экзогенной переменной, т.е. определялся бы решениями на уровне семьи. В них прослеживаются сложные взаимосвязи таких факторов, как темпы экономического роста, уровень рождаемости, ставка процента, инвестиции в человеческий капитал, сбережения, альтруизм, социальное обеспечение и др. Это, несомненно, способствовало восстановлению авторитета теории экономического роста, во многом утраченного ею после всплеска исследовательской активности конца 1950-х — начала 1960-х гг.[24]

Формирование предпочтений

Предпочтения индивидов формируются под действием многообразных культурных, социальных и экономических факторов. Они зависят от прошлого опыта человека, его ожиданий на будущее, характера его взаимодействий с окружающими, а также особенностей культуры, к которой он принадлежит. Однако экономисты по давней традиции принимают структуру предпочтений рыночных агентов как данную, ограничиваясь обсуждением только ее формально-логических характеристик. Принято считать, что объяснять изменения во вкусах — дело не экономической науки, а других социальных дисциплин.

Беккер всегда выступал против этой методологической установки, предполагающей, что в рамках экономического анализа предпочтения должны рассматриваться как экзогенный фактор. Кульминацией его усилий можно считать книгу под красноречивым названием "Объяснение вкусов" (опубликована в 1996 г.), где обсуждаются вопросы, на первый взгляд, весьма далекие от экономики: влияние привычек, традиций и культуры; феномен моды; давление социальной среды; особенности наркозависимого поведения и др.[25] Сквозная тема анализа — формирование предпочтений человека в процессе его экономической, социальной и культурной деятельности. Интерес Беккера к этому кругу проблем восходит к его первой крупной работе "Экономика дискриминации" (где, напомним, им была постулирована особая "склонность к дискриминации"), и позднее он постоянно к ним возвращался. В этом смысле "Объяснение вкусов" можно рассматривать как своеобразное подведение итогов его научных поисков на протяжении нескольких десятилетий.

Свою главную задачу Беккер видит в том, чтобы показать, что экономическая теория способна объяснять, как протекает процесс формирования индивидуаль-

[23] Becker G.S. Family Economics and Macro Behavior // American Economic Review. 1988. Vol. 76. N 1. P. 1—13.

[24] Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. N 1. P. 3—42; Barro R., Becker G.S. Fertility Choice in a Model of Economic Growth // Economica. 1989. Vol. 57. N 1. P. 481—501.

[25] Becker G.S. Accounting for Tastes. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1996.

ных предпочтений. Для этого он предлагает расширить традиционную функцию полезности за счет включения в нее двух дополнительных факторов: во-первых, личностного капитала и, во-вторых, социального капитала, имеющихся у каждого человека. (В некоторых других работах они объединяются в общую категорию "потребительский капитал".) По мысли Беккера, в рамках такой расширенной функции полезности можно прослеживать и объяснять сдвиги в предпочтениях, продолжая пользоваться стандартным аналитическим инструментарием экономической теории.

Потребление многих благ оставляет в людях длительные интеллектуальные, психологические и физиологические "следы", формируя тем самым их личностный капитал. В результате этого полезность, получаемая индивидом в любой данный момент времени, начинает зависеть не только от его текущего потребления, но также и от личностного капитала, накопленного им в прошлые периоды. Существенно, что личностный капитал может и повышать полезность (как в случае формирования полезных привычек вроде любви к классической музыке или бега трусцой), и снижать ее (как в случае формирования вредных привычек вроде алкоголизма или наркомании).

Существование личностного капитала означает, что потребительские решения, относящиеся к разным периодам времени, нельзя считать автономными, никак не связанными друг с другом. Объем текущего потребления определенных благ может находиться в прямой зависимости от того, каким был объем их потребления в прошлом, и в свою очередь оказывать сильное влияние на то, каким будет объем их потребления в будущем. Например, если человек начинает с детства регулярно посещать церковь или курить (формируя тем самым свой будущий потребительский капитал), то высока вероятность, что в зрелом возрасте он станет активным прихожанином или заядлым курильщиком.

В терминах экономической теории это означает, что текущее и будущее потребление находятся в отношениях комплементарности (взаимодополняемости). Как показал Беккер, наличие такой комплементарности является необходимым условием для формирования привычек (как полезных, так и вредных); когда же комплементарность оказывается очень сильной, привычки перерастают в пристрастия.

Плодотворность этого подхода была продемонстрирована Беккером на примере различных пристрастий — к сигаретам, алкоголю, наркотикам, другим аддиктивным (вызывающим зависимость) благам[26]. Так, в его рамках получают осмысленную интерпретацию такие особенности наркозависимого поведения, как бóльшая предрасположенность к употреблению наркотиков лиц с высокими нормами предпочтения времени; резкое чередование периодов активного приема наркотиков с периодами воздержания от них; тесная связь их употребления с тяжелыми жизненными событиями и др. Пожалуй, самый удивительный вывод из беккеровского анализа состоит в том, что наркоманы, чьи действия традиционно считаются антиподом рационального поведения, тоже ведут себя как рациональные максимизаторы полезности!

Другой, не менее поразительный пример — это анализ субъективных норм предпочтения времени (дисконтирования будущего)[27]. Недооценка будущего (ограниченный горизонт планирования) нередко рассматривается как свидетельство недостаточной рациональности экономических агентов. Однако, по мнению Беккера, здесь необходимо иметь в виду два обстоятельства. Во-первых, если индивиды недооценивают будущее, то только потому, что им бывает трудно его себе представить (т.е. трудно представить, какими будут их будущие уровни полезности при различных вариантах развития событий). Во-вторых, сама способность к предвидению не является раз и навсегда данной: люди тратят немало времени, усилий и средств, чтобы ее развивать и совершенствовать. Эти затраты формируют особый вид капитала, который Беккер назвал "имагинативным" (imaginative).

Инвестируя в "имагинативный" капитал, человек фактически выбирает свою норму предпочтения времени. Чем слабее развита его способность к предвидению будущего, тем сильнее оно дисконтируется, и наоборот. Потребление спиртных напитков отрицательно отражается на "имагинативном" капитале, поэтому у алкоголиков норма предпочтения времени выше. Напротив, религия приучает к "дальновидности", поэтому верующие люди обычно придают будущему большее значение.

Как видно из этих примеров, в конечном счете процесс накопления личностного капитала контролируется самим человеком. Рациональные агенты принимают потребительские решения сегодня с оглядкой на то, как они отразятся на запасе их личностного капитала завтра. В результате получается, что формируя текущую потребительскую программу, они по сути дела выбирают свои будущие предпочтения. Конечно, люди не всеведущи и часто ошибаются, так что потом начинают сожалеть о личностном капитале, который они приобрели благодаря решениям, принятым ими когда-то в прошлом.

Социальный капитал, по определению Беккера, аккумулирует влияния других людей, составляющих социальное окружение индивида. Потребление и другие виды человеческой деятельности содержат значительный социальный компонент, потому что многие из них осуществляются публично. Люди посещают рестораны, читают книги, ходят на фильмы, выбирают одежду, вступают в политические партии с учетом того, как на это посмотрят и как к этому отнесутся другие. Социальный капитал так же, как и личностный, влияет на текущую полезность и так же стимулирует потребление товаров, находящихся с ним в отношениях комплементарности, и дестимулирует потребление товаров, находящихся с ним в отношениях субституции. Подросток может курить только потому, что так делают все его сверстники; в определенном кругу интерес к книжным новинкам может быть высок только потому, что поддерживать разговор о них считается престижным. В подобных ситуациях полезность, получаемая от сигарет или чтения книг, оказывается выше, чем когда окружающие относятся к курению или к интеллектуальным беседам безразлично или с осуждением.

Поскольку по отношению к своему окружению каждый человек составляет лишь небольшую частицу, социальный капитал в гораздо меньшей степени, чем личностный, находится под его контролем. Но хотя прямое влияние, которое отдельные люди способны оказывать на свою социальную среду, обычно невелико, косвенное влияние может быть достаточно сильным. Меняя дом, работу, круг общения и т.д., можно выходить из одних социальных сетей (предположительно менее благоприятных) и входить в другие (предположительно более благоприятные). Поэтому, по оценке Беккера, социальный капитал обычно выступает фактором, способствующим повышению, а не снижению общего уровня полезности.

[26] Becker G.S., Murphy K.M. A Theory of Rational Addiction // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. N 4. P. 675—700. (См. наст. изд., разд. 15.)

[27] Becker G.S., Mulligan K.B. On the Endogenous Determination of Time Preference / Economics Research Center // NORC Discussion Paper. 1994. N 94-2.

Особое внимание он уделяет такой важнейшей части социального капитала, как культура[28]. Культура (т.е. ценности и установки, разделяемые большинством членов общества) накладывает неизгладимый отпечаток на шкалу предпочтений индивидов. Опыт подсказывает, что у людей, принадлежащих к разным культурам, вкусы, манеры, обычаи, как правило, резко различаются.

Культура — наиболее инерционная часть социального капитала, изменения в ней происходят медленно и постепенно. В определенном смысле она действительно "дана" каждому отдельному человеку. (Очевидно, что, например, смена языка или религии сопряжена с намного большими издержками, нежели смена места работы или круга общения.) Вместе с тем власть культуры над человеком, по мнению Беккера, нельзя считать абсолютной. Ее устойчивость во многом зависит от того, какой личностный и социальный капитал формируется у ее носителей. Коммунистический проект осуществлялся в странах с совершенно различными культурными традициями (русской, китайской, африканской, латиноамериканской и др.) и несмотря на это везде и всюду приводил к одинаковому результату — катастрофическому падению трудовой этики. В конечном счете установки и ценности поддерживаются экономическими стимулами и опираются на них. Как только эта поддержка уходит, прежние нормы достаточно быстро начинают уступать место новым (прежде всего среди молодежи, еще не успевшей накопить значительных запасов социального капитала).

Как показывает Беккер, взаимодействие между экономикой и культурой всегда является двусторонним. Культура отражается на ходе экономической деятельности, но одновременно сама меняется под влиянием ее результатов. Воздействуя на величину и ценность различных форм личностного и социального капитала, экономический процесс вызывает сдвиги во вкусах и предпочтениях, заставляя пересматривать казавшиеся незыблемыми культурные нормы и стереотипы. Поэтому, по мнвнию Беккера, практически невозможно определить, что именно — предпочтения или возможности — стоит за достижением тех или иных результатов: "Растут ли одни экономики быстрее, чем другие, главным образом потому, что в них индивиды обладают трудовыми и многими другими привычками, благоприятствующими росту, или же сами эти полезные привычки вырабатываются у них под воздействием более быстрого роста?"[29]

Многие выдающиеся мыслители (такие, как Й. Шумпетер) были убеждены, что капитализм обречен, поскольку постепенно он "разъедает" тот культурный фундамент, на котором в свое время вырос. Его экономический триумф оборачивается моральным поражением: чем быстрее повышается благосостояние общества, тем шире распространяются ценности, враждебные капитализму, что рано или поздно должно привести к его краху. Беккеровский анализ позволяет сделать вывод, что этот прогноз строился на ложных посылках: в действительности между характером предпочтений и темпами экономического роста существует положительная корреляция, так что экономический успех должен скорее укреплять, чем подрывать, культурные основания рыночного порядка.

[28] Becker G.S. Habits, Addictions, and Traditions // Kyklos. 1992. Vol. 45. N 3. P. 327—346. (См. наст. изд., разд. 16.)

[29] Becker G.S. Accounting for Tastes. P. 19.

Экономический подход как исследовательская программа

Осмысление экономического подхода в качестве всеобщей поведенческой парадигмы было осуществлено Беккером в сборнике его работ "Экономический подход к человеческому поведению" (опубликован в 1976 г.)[30]. «В самом деле, — замечает он во введении, — я пришел к убеждению, что экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению — к ценам денежным и "теневым", вмененным, к решениям повторяющимся и однократным, важным и малозначащим, к целям эмоционально нагруженным и нейтральным, к поведению богачей и бедняков, мужчин и женщин, взрослых и детей, умных и тупиц, пациентов и врачей, бизнесменов и политиков, учителей и учащихся»[31].

Беккер исходит из того, что все человеческое поведение в целом подчинено одним и тем же фундаментальным принципам. Он выделяет три важнейших — максимизирующего поведения, рыночного равновесия и устойчивости вкусов и предпочтений: "Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют сердцевину экономического подхода в моем понимании"[32].

Первый из этих принципов подразумевает, что люди ведут себя рационально, т.е. стремятся к достижению наилучших из возможных результатов (напомним, что к вопросу о мотивах это не имеет прямого отношения: мотивы могут быть у них и эгоистическими, и альтруистическими, и какими угодно еще). Рациональными максимизаторами выступают все — студенты, политики, домохозяйки, преступники и даже алкоголики и наркоманы. Однако этот тип рациональности не совпадает с тем, который известен по учебникам экономической теории. Индивидуальный выбор, настаивает Беккер, всегда совершается в контексте прошлого опыта и социальных взаимодействий. Он делается с учетом ограничений, идущих от привычек, пристрастий, социальной среды, культурных традиций и т.д. В результате оптимальные решения, вырабатываемые в рамках такой модели рационального поведения, могут сильно отличаться от решений, признающихся оптимальными в рамках традиционной модели[33].

Второй принцип связан с одной из центральных для Беккера идей о вездесущности "неявных цен", "неявных издержек" (типа потерянных заработков). Можно поэтому утверждать, что деятельность людей всегда и во всех случаях координируется рынками — явными или неявными (хотя и с разной степенью эффектив-

[30] Becker G. The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press, 1976. Расширенный вариант этой вводной статьи под названием "Economic Analysis and Human Behavior", был опубликован в сборнике: Advances in Behavioral Economics / Ed. by L. Green, J.H. Kagel. Norwood, N.J.: Ablex, 1986. Vol. 1. (В настоящем издании печатается как разд. 1 "Экономический анализ и человеческое поведение".)

[31] Наст. изд. С. 35—36.

[32] Наст. изд. С. 32.

[33] Беккер считает явно преувеличенным то значение, которое в последние десятилетия экономисты стали придавать когнитивным ограничениям рациональности. Он связывает это с широким проникновением в экономическую науку экспериментальных исследований. Но, по его мнению, гораздо важнее анализировать, насколько рациональным является человеческое поведение в естественных, реальных, а не в искусственных, лабораторных условиях.

ности, конечно). "Политический рынок", "образовательный рынок", "брачный рынок", "рынок идей", "рынок преступности" — не простые метафоры: именно они придают взаимосогласованность разрозненным действиям отдельных участников.

Обоснованию последнего принципа — устойчивости человеческих предпочтений — посвящена специальная статья Беккера (написанная им совместно с Дж. Стиглером) — "О вкусах не спорят"[34]. Казалось бы, это никак не согласуется с очевидными фактами изменчивости и неединообразия предпочтений людей разных стран и эпох и, кроме того, противоречит его собственным попыткам "объяснения вкусов", о которых шла речь выше.

Однако, с точки зрения Беккера, никакого противоречия здесь нет. Дело в том, что в его формулировке стабильность предпочтений предполагается по отношению к базовым потребительским благам, а не к рыночным товарам. Например, смена моды не обязательно свидетельствует о прихотливости человеческих вкусов, потому что саму потребность отличаться от окружающих можно считать постоянной. Согласно такому подходу именно метапредпочтения, отражающие отношение людей к базовым потребительским благам, являются едиными и неизменными. Что же касается их отношения к рыночным товарам и услугам, то оно, безусловно, варьируется как от одного человека к другому, так и от одной исторической эпохи к другой.

Мостком, делающим возможным переход от предпосылки о стабильности метапредпочтений к наблюдаемой изменчивости вкусов в обычном смысле слова, служит все то же понятие потребительского капитала. Напомним, что он представляет собой фонд специальных навыков, способностей и реакций, формирующихся у человека в процессе потребления различных благ, а также в процессе взаимодействия с другими людьми. Соответственно пристрастие или равнодушие к классической музыке объясняется не расхождениями во вкусах, а тем, что разные люди — в силу разности накопленных ими знаний и умений — обладают неодинаковой производительностью в выработке конечного потребительского блага — "наслаждения от прослушанной музыки".

Принцип стабильности предпочтений имеет для Беккера эвристическое значение: он предполагает, что, если поведение людей стало другим, причины этого следует искать не в сдвигах в их внутренней системе ценностей, а в их реакции на изменившиеся внешние условия, ограничивающие поле выбора. Столь частые в исследованиях по социальным проблемам ссылки на иррациональность поведения людей, невежество или внезапные сдвиги в шкале ценностей Беккер считает научным пораженчеством.

Экономический подход, базирующийся на этих принципах, убежден Беккер, обеспечивает всеобъемлющую рамку для объяснения всего человеческого поведения: "Я утверждаю, что экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм человеческого поведения"[35]. Как следствие, неоклассическая экономическая теория начинает претендовать на статус всеобщей грамматики наук об обществе и становится плац-

[34] Stigler G., Becker G. De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review. 1977. Vol. 67. N 2. P. 76—90 (См. наст. изд., разд. 14.)

[35] Наст. изд. С. 31.

дармом для вторжения в пределы смежных социальных дисциплин. Именно здесь лежат истоки "экономического империализма", вдохновителем и главным проводником которого, несомненно, был Г. Беккер. "Колонизации" экономистов (с неодинаковым успехом, конечно) подверглись не только политология, социология и правоведение, но даже биология и науковедение.

"Имперские притязания" экономической науки вполне естественно вытекают из представления о единстве человеческого поведения. Экономисты вслед за Беккером отказываются верить, что жизнь человека поделена на изолированные отсеки, так что он действует рационально, совершая малозначащие поступки, но почему-то начинает вести себя иначе при решении таких жизненно важных проблем, как поступление в колледж, заключение брака или возбуждение судебного иска. Но раз так, то поведенческую модель, объясняющую его поведение на фирме, бирже или в банке, необходимо использовать и в тех случаях, когда дело касается семьи, клуба, правительственного учреждения или политической партии. Как ни удивительно, но многие представители "колонизованных" территорий отнеслись к "экономическому подходу" с энтузиазмом, и на таких междисциплинарных перекрестках уже успели сложиться новые, перспективные подотрасли научного знания (экономика права, клиометрика и др.).

* * *

В заключение, по-видимому, имеет смысл коротко остановиться на наиболее ярких особенностях Гэри Беккера как ученого.

Его научная судьба оказалась тесно связана с двумя исследовательскими центрами — Колумбийским и Чикагским университетами. Действительно, во всех его работах явственно различимы отличительные черты чикагской школы, продолжателем традиций которой — наряду с М. Фридменом, Дж. Стиглером, Р. Коузом, Г. Льюисом, Т. Шульцем — он является. (Кстати сказать, он стал пятым представителем Чикагской школы, получившим Нобелевскую премию по экономике.)

Одна из этих черт — приверженность маршаллианскому подходу, базирующемуся на теории частичного равновесия. Именно в русле этой традиции выполнены все беккеровские исследования, и ссылки на А. Маршалла в них встречаются, наверное, чаще, чем на какого-либо другого экономиста прошлого. Другая, отчасти связанная с первой, — убеждение в недостаточности чистой теории, установка на осмысление реальных, эмпирических проблем. Третья — использование относительно несложных формальных методов, не требующих изощренного математического аппарата. Его исследования служат примером того, как многого можно достичь, используя простые аналитические средства. Наконец, нельзя не отметить столь характерной для Беккера непременной "оглядки" на здравый экономический смысл. Нередко его выводы противоречат обыденным представлениям, демонстрируя, что экономическая реальность может быть совершенно иной, чем кажется. Однако во многих случаях полученные им результаты подтверждают справедливость тех представлений, которыми в своей повседневной жизни руководствуются "обычные люди".

В центре исследовательских интересов Беккера всегда находились нетрадиционные темы, выходящие далеко за рамки экономического мейнстрима. В этом смысле он очень "неконвенциональный" экономист. Действительно, у него почти нет работ, посвященных "стандартным" экономическим проблемам, причем верность этой "диссидентской" установке он сохранял на всех этапах своего творческого пути — как самых ранних, так и более поздних.

Вторгаясь в области, на первый взгляд, далекие от экономики, Беккер предпочитал обращаться через голову своих современников к "классикам", к экономистам давно прошедших времен. Многие его работы начинаются с отсылок к Смиту, Бентаму, Мальтусу, Сениору и особенно Маршаллу. Так он пытался вдохнуть жизнь в, казалось бы, безвозвратно забытые идеи, которые были отвергнуты или проигнорированы мейнстримом.

Нельзя не отметить и такую отличительную черту Беккера-исследователя, как интеллектуальная смелость, неизменная готовность к риску. Он не боялся браться за наиболее фундаментальные проблемы человеческого поведения и человеческого общества, которые представители других социальных дисциплин зачастую считали в принципе не поддающимися рациональному объяснению.

Существенно также, что в любой чисто потребительской, на первый взгляд, деятельности он всегда умел выявить производственные и инвестиционные аспекты. Подобный подход не только давал возможность в совершенно новом свете увидеть многие проблемы, ставившие в тупик других исследователей, но и способствовал унификации самой экономической теории, преодолению барьеров между ее различными разделами. Ключевые понятия беккеровского анализа — человеческий капитал, домашняя производственная функция, личностный капитал, социальный капитал и др. — доказали свою эвристическую ценность и стали общепринятыми.

Однако было бы неверно сводить вклад Беккера в экономическую науку исключительно к попыткам выйти за ее устоявшиеся границы. Он показал ограниченность многих базовых предпосылок стандартной микроэкономической теории, которые большинством экономистов воспринимались как нечто само собой разумеющееся. В их числе — предположения об однородности затрат труда, об экзогенности предпочтений, о семье как чисто потребительской единице, о фиксированности норм предпочтения времени и т.д. Впрочем, методологическая критика как таковая никогда не была для него самоцелью. Он не просто выявлял ограниченный характер этих предпосылок, но и успешно преодолевал его в своих исследованиях.

Лейтмотивом научных поисков Беккера можно считать последовательную *эндогенизацию* различных экзогенных переменных, будь то характер предпочтений или темп прироста населения, семейный статус или норма предпочтения времени. Это проистекало из его твердого убеждения, о котором он не раз заявлял, что задача подлинной науки заключается в том, чтобы с помощью как можно меньшего набора исходных принципов объяснять как можно более широкий круг наблюдаемых явлений. Действительно, нетрудно заметить, что в его работах сокращение числа предпосылок, принимаемых как "данные", шло рука об руку с увеличением числа проблем, вовлекаемых в орбиту экономического анализа.

Отсюда — подход к человеческому поведению как единому целому, поверх традиционных границ, отделяющих различные социальные дисциплины друг от друга. Результатом этого стало резкое расширение поля экономической теории, включение в нее целого ряда совершенно новых предметных областей. В конечном счете Беккеру удалось добиться главного — собственным примером убедить большинство экономистов, что экономический подход столь же широк, как само человеческое поведение.

Свою Нобелевскую лекцию Гэри Беккер заключил такими словами: "На меня производит сильное впечатление, как много экономистов проявляют желание заниматься исследованием социальных вопросов, а не тех, что традиционно составляли ядро экономической науки. В то же самое время экономический способ моделирования человеческого поведения нередко привлекает своей аналитической мощью, которую обеспечивает ему принцип индивидуальной рациональности, специалистов из других областей, изучающих социальные проблемы. Влиятельные школы теоретиков и эмпирических исследователей, опирающиеся на модель рационального выбора, активно работают в социологии, правоведении, политологии, истории и, в несколько меньшей степени, в антропологии и психологии. Модель рационального выбора обеспечивает наиболее перспективную основу из всех, имеющихся сегодня в нашем распоряжении, для унифицированного подхода представителей общественных наук к изучению социального мира"[36].

Р.И. Капелюшников

[36] Наст. изд. С. 608—609.

Беккер Г.С.

Б 42 Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.

ISBN 5-7598-0173-2

В книгу вошли избранные работы одного из наиболее необычных и оригинальных экономистов современности, профессора экономики и социологии Чикагского университета, лауреата Нобелевской премии Гэри С. Беккера. Его фундаментальные исследования стали классикой современной общественной мысли. Большинство из них посвящено разнообразным внерыночным явлениям, на первый взгляд, далеким от традиционной экономической науки, — таким, как образование, семья, благотворительность, политическая деятельность, преступность, формирование привычек и пристрастий. Он показывает, что люди действуют рационально не только когда покупают товары или делают сбережения, но и когда учатся, вступают в брак, обзаводятся детьми, следят за модой, посещают церковь, и даже когда совершают преступления или употребляют наркотики. Именно поэтому, убежден Беккер, экономический подход обеспечивает наиболее плодотворную основу для теоретического осмысления любых форм человеческого поведения.

Для широкого круга читателей; экономистов, социологов, психологов, политологов, правоведов, философов и всех, кто хотел бы лучше понимать фундаментальные принципы, на которых строится человеческое поведение. Многие разделы могут быть использованы в качестве учебного материала для студентов и аспирантов социально-гуманитарного профиля.

УДК 330.101
ББК 65.011

Научное издание

Беккер Гэри Стэнли

Человеческое поведение: экономический подход

Избранные труды по экономической теории

Редактор *Е.А. Рязанцева*
Младшие редакторы *Е.А. Незнамова, Е.В. Ростиславская*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Корректор *Е.Е. Андреева*
Компьютерная верстка *О.А. Корытько*
Графика *Н.Е. Пузанова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.

Подписано в печать 14.05.2003 г. Бумага офсетная №1. Формат 70×100$^{1}/_{16}$. Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл. печ. л. 54,18. Уч.-изд. л. 36,01. Тираж 2000 экз. Заказ №1268 Изд. № 186

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел.: (095) 134-16-41; 134-08-77
Факс: (095) 134-08-31

Отпечатано с готовых диапозитивов
на Книжной фабрике № 1 МПТР России.
144003, г. Электросталь Московской обл., ул. Тевосяна, 25.