

Гэри Стэнли Беккер

Поттсвилл, Чикагский университет, США
(E-mail: rkarenov@inbox.ru)

Экономический взгляд на жизнь

В статье поставлена задача расширить аналитическую область того, что сам ученый называет экономическим подходом к различным социальным проблемам. Дан анализ роли семьи, или семейной единицы, в обществе. Сделана попытка объяснить тенденцию к снижению рождаемости в промышленно развитых странах и разницу уровней рождаемости между разными странами и между городскими и сельскими районами. Показана возможность применения предлагаемой теории к области «преступления и наказания».

Ключевые слова: социальные проблемы, дискриминация, подход, метод, анализ, человеческий капитал.

1. Экономический подход

В своих исследованиях я анализирую социальные проблемы, выходящие за рамки традиционного предмета экономики, с помощью экономического подхода. В предлагаемой статье этот подход будет описан и проиллюстрирован примерами из прошлых и нынешних моих работ.

Используемый мною экономический подход, в отличие от марксистского, не предполагает, что поведение индивидов определяется исключительно эгоизмом или жадной наживы. Это — метод анализа, а не предпосылка о мотивах поведения. Вместе со своими единомышленниками я пытался доказать экономистам, что в основе поведения личности лежит не узкий эгоизм, а более широкий спектр ценностей и предпочтений.

Согласно данному подходу люди максимизируют то, что они воспринимают как богатство, независимо от того, эгоисты они или альтруисты, садисты или мазохисты. Их поступки продуманны и согласованы во времени. Так, они пытаются как можно точнее предугадать неизвестные последствия своих действий. Корни их предусмотрительности, однако, могут лежать в прошлом, ибо прошлое накладывает глубокий отпечаток на мировоззрение и ценности человека.

Свобода действий человека ограничивается его доходом, временем, несовершенством памяти и вычислительных способностей и другими ограниченными ресурсами, а также возможностями, которые представляет ему экономика. Широта этих возможностей определяется действиями других индивидов и их организаций.

Самым важным из всех ограничений является время. Прогресс экономики и медицины, значительно увеличивший продолжительность жизни, оказался бессильным что-либо сделать с потоком времени, который всегда ограничивает человека 24 часами в сутки. Таким образом, хотя объем товаров и услуг в богатых странах возрос в громадной степени, объем времени остался неизменным.

Поэтому желания остаются неудовлетворенными и в богатых и в бедных странах. Хотя растущее изобилие благ снижает ценность дополнительного блага, время становится все более ценным по мере того, как блага — все более изобильными. Максимизация полезности в утопическом обществе, где все потребности полностью удовлетворены, бессмысленна, но неизменность временного потока делает такую утопию невозможной. Вот некоторые из проблем, исследуемых в работах Г.Бэккера и С.Линдера [1].

Следующие разделы данной статьи иллюстрируют применение экономического подхода к четырем весьма различным предметам. Чтобы понять проблему дискриминации меньшинств, необходимо к факторам, определяющим предпочтения, отнести такие чувства, как предубежденность и ненависть к отдельным группам людей. Экономический анализ преступности позволяет найти рациональность в незаконных, антиобщественных действиях. Теория «человеческого капитала» раскрывает связи между производительностью труда и инвестициями в образование, обретение навыков и знаний. Экономический подход к семье интерпретирует браки, разводы, рождаемость и внутрисемейные отношения с точки зрения максимизации полезности в долгосрочном плане.

2. Дискриминация меньшинств

Дискриминация существовала всегда, но до 1950-х гг. экономисты уделяли мало внимания этой теме, если не считать несколько работ о занятости женщин [2]. Я начал интересоваться дискриминацией по расовому, религиозному, половому признакам, еще будучи выпускником университета. Тогда для выработки своего подхода к дискриминации я применил концепцию коэффициентов дискриминации.

Вместо общих рассуждений о том, что работодатели смотрят только на производительность работников, рабочим безразлично, рядом с кем они работают, а потребителей интересует только качество предоставляемых им товаров и услуг, эта концепция содержит исследование влияния расовых, половых и других персональных характеристик на вкусы и склонности. Так, возможен отказ сотрудников работать под руководством женщины или чернокожего, даже если при этом их труд хорошо оплачивается, или отказ потребителя приобретать автомобили у продавца-негра. Только расширив традиционные предпосылки, можно понять препятствия, встречаемые меньшинствами на пути к успеху.

Возможно, степень дискриминации меньшинств в отношении зарплаты и приема на работу зависит не только от склонности к дискриминации, но и от других факторов, как-то: острота конкуренции, гражданское законодательство. Однако в 1950-е годы весь материал по этому вопросу исчерпывался знаменитой теорией А.Смита о разнице в оплате квалифицированных и неквалифицированных работников и несколькими крупными исследованиями вроде работы Г.Мюрдаля «Американская дилемма» [3]. Несколько лет я потратил на разработку теории о влиянии на дискриминацию в доходах и занятости: склонности к дискриминации, остроты конкуренции на рынках продукции и рабочей силы, распределения коэффициентов дискриминации среди представителей большинства, доступа меньшинства к образованию и профессиональной подготовке, позиции «среднего избирателя» и других факторов, определяющих, благосклонна или враждебна законодательная система к меньшинствам, и т.д. И поскольку столь многое предстояло исследовать, мои наставники побудили меня сделать из моей диссертации [4] книгу [5].

Дискриминация меньшинств на рынке формируется под действием дискриминации со стороны работодателей, рабочих, потребителей, школ и правительств. Исследования показывают, что в одних случаях среда смягчает, а в других — усиливает влияние предубежденности. Так, разница в оплате труда белых и негров или мужчин и женщин могла бы быть гораздо меньшей, несмотря на предубежденность против негров и женщин, если бы значительная часть компаний могла принимать на работу в основном негров или женщин без ущерба для эффективности.

Действительно, при наличии постоянного эффекта от расширения масштабов производства изолированные производства с одинаковой профессиональной структурой могли бы полностью избежать дискриминации и одинаково оплачивать труд и прочие ресурсы, не считаясь с существующим в обществе желанием дискриминировать меньшинство. Дискриминация со стороны большинства на рынке удастся постольку, поскольку меньшинство не в состоянии удовлетворить кадровые потребности компаний, если бы те специализировались на найме его представителей.

Когда большинство значительно превосходит меньшинство по численности (в США белых в 9 раз больше, чем негров, и они обладают большим человеческим и физическим капиталом в расчете на душу населения, чем чернокожие), рыночная дискриминация со стороны первого едва ли приведет к снижению его доходов, но может сильно сократить доходы меньшинства. Однако когда удельный вес меньшинства достаточно велик, дискриминирующее большинство может дорого поплатиться за свое безрассудство.

Яркой иллюстрацией служит ЮАР, где негров в 4–5 раз больше, чем белых. Дискриминация чернокожих пагубно отразилась на белых, хотя некоторым из белых она была выгодна [6]. Тот значительный урон, который нанесла белым дискриминация, объясняет, почему апартеид и другие ужасные формы дискриминации, практиковавшиеся африканерами, в конце концов потерпели крах.

В научной литературе исследуется вопрос, исчезает ли в длительном периоде рыночная дискриминация, порожденная предубежденностью. Вытеснят в ходе конкурентной борьбы дискриминирующих (работодателей) те работодатели, которые не расположены к дискриминации, или нет, зависит не только от склонности потенциальных предпринимателей к дискриминации, но и в значительной мере от характера производственных функций фирм.

Еще большее практическое значение имеет дискриминация со стороны сотрудников и потребителей, поведение которых в долгосрочной перспективе является гораздо более важным источником рыночной дискриминации, чем поведение работодателей. Нет причины ожидать, что в долгосрочной перспективе дискриминация со стороны этих групп исчезнет в результате конкуренции, если существование достаточного количества изолированных фирм и товарных рынков невозможно.

Новым направлением развития теории в последние годы стал анализ последствий стереотипного мышления (stereotyped reasoning) или статистической дискриминации [7]. Этот подход предполагает, что невысокое мнение работодателей, учителей и других влиятельных групп о способностях представителей меньшинств может иметь тенденцию к усилению дискриминации. Это, в свою очередь, может привести к тому, что меньшинства перестанут заботиться о получении образования, профессиональной подготовке и трудовых навыках, о воспитании в себе ответственности. Подобное небрежение в воспитании притупляет их способности [8].

За последние 25 лет значительно возрос объем информации о доходах, безработице и занятиях негров, женщин, религиозных групп и т.п. во многих странах. Эти данные более полно описывают экономическое положение меньшинств и то, как оно изменяется в различных обстоятельствах. Однако они пока не позволили разрешить разногласия о причинах более низких доходов меньшинств [9].

3. Преступление и наказание

Размышлять о преступности я начал в 1960-е гг., после одной своей поездки в Колумбийский университет, где я тогда принимал устный экзамен у студентов-экономистов. Я опоздал и должен был быстро решить: поставить ли машину в специально отведенное место или рискнуть заплатить штраф за парковку в неполюженном месте. Рассчитав вероятность получения штрафного листка, величину штрафа и затраты на парковку машины на платной стоянке, я решил, что стоит рискнуть, и оставил машину у обочины. (Листка я не получил.)

По дороге к месту экзамена мне в голову пришла мысль, что городские власти, вероятно, рассуждали аналогичным образом. Частота проверки припаркованных транспортных средств и величина штрафа должны зависеть от того, как власти оценивают те вычисления, которые, возможно, проводят потенциальные нарушители вроде меня. И конечно, первым вопросом, который я задал несчастному студенту, было определить оптимальное поведение правонарушителя и полиции — то, чего я еще не делал.

До последнего времени в дискуссиях о преступности преобладало мнение, что преступники — это несчастные «жертвы», которых психическое заболевание и притеснение со стороны общества толкнули на преступный путь. Один известный психиатр так и озаглавил свою книгу — «Преступление от наказания» [10]. Такие взгляды стали оказывать большое влияние на социальную политику, в то время как поправки к законам расширяли права преступников. Эти изменения затрудняли поимку и осуждение преступников и уменьшали защищенность законопослушных граждан.

Я не был согласен с утверждением, что преступниками движут совершенно иные мотивы, чем всеми остальными. Вместо этого я моделировал поведение преступников, исходя из предпосылки его рациональности [11], но и здесь «рациональность» не сводилась к крайнему материализму. Считалось, что поведение людей ограничивают моральные и этические соображения, и оттого они не совершают преступлений даже тогда, когда это выгодно и опасность разоблачения минимальна.

Однако полиция и тюрьмы не были бы нужны, если бы всегда преобладал подобный подход. Рациональность подразумевает, что некоторые индивиды становятся преступниками из-за финансовой выгоды преступления в сравнении с легальными занятиями с учетом вероятности поимки и осуждения, а также суровости наказания.

Масштабы преступности определяются не только рациональностью и предпочтениями потенциальных преступников, но также экономической и социальной средой, созданной государственными мероприятиями, как-то: расходы на полицию, объемы наказаний за различные правонарушения и возможности получения работы, образования и профессиональной подготовки. Очевидно, все эти аспекты являются органичной частью экономического подхода к преступности.

Совокупные общественные расходы на борьбу с преступностью можно сократить (при сохранении неизменного математического ожидания размера наказания), компенсировав сокращение расходов на поимку преступников достаточным ужесточением наказаний осужденных. Однако любителей острых ощущений от совершения преступления удерживает, скорее, вероятность быть осужденными, чем суровость наказания. Поэтому оптимальная политика государства должна состоять в том, чтобы

уравновесить сокращение расходов на суды и полицию за счет снижения вероятности осуждения и повышения appetites преступников-сорвиголов в результате большей безнаказанности. Государство должно также учитывать вероятность осуждения невиновных.

С самого начала моих исследований преступности меня мучил вопрос: почему кража — общественно вредное явление, если она приводит просто к перераспределению ресурсов (обычно от более богатых к более бедным)? Я решил эту загадку [12], придя к выводу, что преступники тратят свои деньги на оружие, на то, чтобы спланировать и совершить преступление, а такие затраты для общества непроизводительны (теперь это называют «поиском ренты»), ибо они не создают богатства, а лишь насильственным путем перераспределяют его. Социальные издержки общества приблизительно равны стоимости украденного, так как «рациональные» преступники склонны тратить на свои преступления именно такую сумму. Следует добавить к этому средства, затрачиваемые потенциальными жертвами на то, чтобы защитить себя от преступлений.

Для соблюдения большинства законов требуются затраты на поимку и осуждение преступников. Комиссия по приговорам США (US Sentencing Commission) использовала экономический анализ преступности для выработки правил, которым должны следовать судьи при вынесении приговоров нарушителям федеральных законов [13].

За последнюю четверть века исследования преступности, применяющие экономический подход, стали обычным делом. С их помощью проводится анализ оптимальных предельных наказаний, необходимый для сдерживания роста жестокости преступлений (например, чтобы удержать похитителя ребенка от убийства своей жертвы [14]), а также исследуется взаимосвязь между поддержкой законов со стороны отдельного индивидуума и всего общества [15].

Штрафы предпочтительнее, чем тюремное заключение и другие виды наказания, ибо они более эффективны. Штрафы — это не только наказание для правонарушителей, но и доход для государства. Анализ связи между штрафами и другими видами наказаний достиг достаточно высокого уровня [16].

Эмпирические оценки влияния на масштабы преступности количества заключенных, осужденных, уровня безработицы, неравенства доходов и других факторов теперь чаще проводятся и стали более точными [17]. Наибольшие дискуссии вызывает вопрос о том, удерживает ли смертная казнь преступника от совершения убийства. Этот вопрос далек от разрешения [18].

4. Человеческий капитал

До последнего времени экономисты обычно предполагали, что рабочая сила есть нечто заданное и неизменное. Анализ инвестиций в образование и другие виды подготовки, в разное время предпринятый А.Смитом, А.Маршаллом и М.Фридменом, не включался в изучение производительности. Затем Т.Шульц и другие положили начало исследованиям воздействия инвестиций в человеческий капитал на экономический рост и т.п.

Анализ человеческого капитала предполагает, что индивиды выбирают образование, профессиональную подготовку, медицинскую помощь и другие способы улучшения своих знаний и здоровья, сопоставляя их выгоды и издержки. Выгоды предстают в виде культурных и других нематериальных ценностей наряду с повышением доходов и получением более престижной работы, а издержки определяются главным образом альтернативной стоимостью этих инвестиций.

Теперь понятие человеческого капитала — это столь обыденная истина, что трудно представить ту враждебность, с которой его встречали в прежние годы. Само выражение «человеческий капитал», как тогда считали, унижительно, ибо оно приравнивает людей к машинам.

Подход к образованию как к инвестициям, а не как к накоплению культурного опыта, считался жестким и крайне узким. В результате я долго колебался, прежде чем рискнул назвать свою книгу «Человеческий капитал», и вдобавок перестраховал себя, сопроводив ее длинным подзаголовком. Лишь постепенно экономисты стали воспринимать концепцию человеческого капитала как ценный инструмент при анализе различных социальных и экономических проблем.

Мое исследование человеческого капитала началось с попытки подсчитать частные и общественные выгоды для мужчин, женщин, негров и т.д. от инвестиций в образование различных ступеней. Вскоре стало ясно, что анализ человеческого капитала мог бы помочь при объяснении многих закономерностей рынка труда и экономики в целом. По-видимому, можно создать более общую теорию человеческого капитала, которая рассматривала бы как фирмы, так и индивидов и затрагивала макроэкономические аспекты этого явления.

В эмпирических исследованиях данные о более высоких доходах лиц с более высоким образовательным цензом пытались обосновать исходя из большей одаренности этих людей — они имели лучшие показатели по тестам на способности. Также изучалось влияние смертности, подоходных налогов, предыдущих заработков и экономического роста на величину доходов от образования. Поправка на способности была не очень значительной, но крупные изменения смертности взрослых и быстрые темпы экономического роста оказали сильное влияние.

Весомую поддержку эмпирическим исследованиям инвестиций в человеческий капитал оказала классическая работа Дж. Минсера. Он расширил регрессионный анализ связи между величиной дохода и продолжительностью школьного обучения [20], включив в него грубую, но весьма удобную меру производственной подготовки и опыта — время с момента окончания школы. Предпочтение Минсер отдавал многочисленным индивидуальным обследованиям работников. Также он тщательно исследовал неразложимые остатки при факторном анализе дохода. Ныне имеются многочисленные оценки влияния образования и профессиональной подготовки на доходы по многим странам [21].

Накопленные данные об экономических выгодах образования и подготовки говорят о важности учета человеческого капитала в решении политических проблем. Новая вера в человеческий капитал изменила правительственный подход к проблеме стимулирования роста и производительности. Это показали последние президентские выборы в США, где акцент делался на человеческом капитале.

Одной из наиболее влиятельных концепций в анализе человеческого капитала является разделение знаний на общие и специфичные и соответствующее разделение подготовки [22]. По определению, специфичные знания могут быть полезны только той фирме, которая их дает, тогда как общие знания применимы также во всех других фирмах. Обучение работе на компьютере, совместимом с ИБМ, — это общая подготовка, тогда как изучение структуры управления и способностей работников конкретной компании является специфичным знанием. Это разделение помогает объяснить, почему маловероятны уход из фирмы работников с высокоспециализированными навыками и их увольнение в периоды деловых кризисов. Оно также объясняет, почему продвижение по службе в фирме чаще осуществляется за счет внутренних источников, чем путем набора кадров за ее пределами (работчим нужно время, чтобы ознакомиться со структурой фирмы и ее «культурой»), и почему более совершенные методы бухучета должны включать специфичный человеческий капитал работников в состав основных активов компании.

Результатом специфичных инвестиций фирмы является рента, которая должна быть поделена между работодателями и работниками. Слабым местом процесса раздела выгод является его подверженность «оппортунизму», когда каждая сторона после осуществления инвестиций стремится урвать себе большую часть прибыли.

Рента и оппортунизм как результат специфичных инвестиций играют решающую роль в современной экономической теории организаций [23] и в исследованиях проблемы доверителя поверенного [24]. Выводы из специфичности капитала о распределении выгод и текучести использовались также при анализе «брачных рынков» для объяснения величины коэффициентов разводимости и урегулирования отношений между супругами [25] и при анализе «политических рынков» — для объяснения смены политических деятелей [26].

Теория инвестиций в человеческий капитал связывает неравенство доходов с различной одаренностью, семейным положением, получением наследства и с другими активами [27]. Многие эмпирические исследования также опираются на концепции человеческого капитала, особенно на различия в образовании и подготовке [28]. Заметная дифференциация доходов в США в последние годы, вызвавшая так много политических дискуссий, объясняется более высокими доходами лиц с более высоким уровнем образования и подготовки [29].

Соблазнительно использовать теорию человеческого капитала для интерпретации разрыва в заработках мужчин и женщин. Частичная занятость и работа с длительными перерывами традиционно были более характерны для женщин, чем для мужчин, поскольку первые обычно оставляли работу для ухода за детьми. В результате у них было меньше стимулов инвестировать средства в образование и профессиональную подготовку, которые повышают доходы и улучшают трудовые навыки.

За последние 20 лет положение резко изменилось. Уменьшение размеров семей, рост числа разводов, быстрое расширение сектора услуг, где большинство занятых женщины, непрерывный экономический прогресс, который привел к повышению заработков и женщин, и мужчин, гражданское право — все это способствовало большему вовлечению женщин в ряды рабочей силы и, следовательно,

но, увеличению инвестиций в умения, на которые имеется рыночный спрос. Практически во всех богатых странах эти факторы значительно увеличили и занятость, и относительные доходы женщин.

Особенно полная информация имеется по США. Разрыв в заработках мужчин и женщин, занятых полный рабочий день, с середины 1950-х по середину 1970-х гг. оставался на уровне примерно 35 %. Начавшийся затем непрерывный экономический прогресс, который продолжается и поныне, сократил разрыв до менее чем 25 %. Женщины устремляются в школы бизнеса, юридические и медицинские учебные заведения. Они выполняют квалифицированную работу, прежде недоступную для них.

Т.Шульц и другие ученые подчеркивали, что инвестиции в человеческий капитал являются главной составляющей экономического роста [30]. Но через какое-то время связью между человеческим капиталом и ростом перестали интересоваться, ибо экономисты разочаровались в способности теории роста объяснить различия экономического прогресса в разных странах. Возрождение формальных моделей эндогенного роста вновь выдвинуло человеческий капитал на передний край дискуссий [31].

5. Создание, распад и структура семьи

Анализ поведения семьи с точки зрения рационального выбора основывается на предположении максимизирующего поведения, теориях инвестиций в человеческий капитал, распределения времени, дискриминации женщин и т.д. Остальную часть я посвящаю этому анализу, ибо до сих пор в нем много белых пятен.

Создание «Трактата о семье» явилось наиболее напряженным и длительным интеллектуальным усилием, какое я когда-либо предпринимал. Семья — это, бесспорно, наиболее фундаментальный и древний из институтов (некоторые авторы считают, что он возник более 50 000 лет назад). В «Трактате» я пытаюсь анализировать не только современную западную семью, но и семьи других культур, а также изменения в структуре семьи за последние несколько веков.

Попытка охватить этот обширный предмет потребовала от меня значительного умственного напряжения в течение более чем 6 лет неустанных занятий (днем, а нередко и по ночам), которые интеллектуально и эмоционально истощили меня. В своей автобиографии Бертран Рассел пишет, что на создание «Принципов математики» он затратил так много умственных усилий, что никогда больше не был способен к действительно напряженному интеллектуальному труду. Лишь через два года после окончания «Трактата» я смог полностью восстановить свои интеллектуальные силы.

Анализ рождаемости в экономической науке имеет длинную и славную историю, но до недавнего времени экономисты большей частью избегали вопросов брака и развода, отношений между мужьями и женами, родителями и детьми [32]. Исходным моментом моего анализа семьи является предположение, что при решении вопросов, заключить ли брак, иметь ли детей, развестись или нет, мужчины и женщины пытаются максимизировать полезность, сравнивая выгоды и издержки. Таким образом, они заключают или расторгают брак, когда ожидают, что это повысит их благосостояние.

Люди, далекие от умственного труда, часто удивляются, когда им говорят, что такой подход не бесспорен, ибо им кажется очевидным, что, заключая или расторгая брак, индивиды пытаются улучшить свое благосостояние. Подход к браку и к поведению вообще с точки зрения рационального выбора часто совпадает с инстинктивной экономикой «обычного человека» [33].

Однако интуитивные предположения о поведении есть только отправная точка научного анализа, ибо сами по себе они не могут дать оригинальных результатов.

Системный подход подразумевает сочетание рационального подхода (максимизирующее поведение) с анализом «рынков» браков и разводов, специализации и разделения труда, помощи престарелым, инвестиций в воспитание детей и законов, касающихся семьи. Выводы, делаемые с помощью этой полной модели, часто не столь очевидны, а иногда вступают в противоречие с общепринятыми взглядами.

Например, вопреки общему мнению о частых разводах среди богатых, экономический анализ решений семьи показывает, что чем богаче супружеская пара, тем меньше вероятность ее распада. Согласно этой теории, богатые пары получают максимум полезности при сохранении брака, тогда как многие бедные пары — нет. Скажем, бедная женщина, верно, не раз задавалась вопросом: зачем ей нужен муж безработный? Эмпирические данные по многим странам показывают, что браки среди богатых гораздо устойчивее.

Успешное регулирование отношений между супругами предполагает, что наблюдающаяся в Европе и США тенденция к разводам, не требующим подтверждения измены, вопреки многим заявлениям, не могла быть причиной быстрого роста коэффициентов разводимости. Однако теория показывает, что от таких разводов страдают женщины с детьми, брошенные своими мужьями. Ныне около одной пятой всех семей с детьми в США и других развитых странах представлены незамужними женщинами с детьми.

Экономические модели использовались для изучения рождаемости со времен классического труда Мальтуса. Великого шведского экономиста К.Викселя в экономическую науку привела его вера в мальтузианские предсказания о перенаселении. Но вывод Мальтуса о том, что рождаемость растет и падает по мере того, как растут и падают доходы, был опровергнут значительным падением рождаемости в конце XIX — начале XX в., когда в ряде стран завершилась индустриализация.

Фиаско простой модели рождаемости Мальтуса убедило экономистов в том, что решения, определяющие размер семьи, выходят за рамки экономических расчетов. Неоклассическая модель роста подтверждает это мнение, ибо во многих своих модификациях она принимает население за экзогенно заданную величину [34].

Однако неудача мальтузианской модели состоит не в использовании экономического подхода как такового, а в том, что применяемый подход не отвечает сегодняшнему дню. Он упускает из виду, что время, затрачиваемое на уход за ребенком, становится все более дорогим по мере того, как увеличивается производительность экономики. «Дороговизна» времени повышает затраты на детей и, таким образом, уменьшает на них «спрос». Также он не учитывает, что возросшая важность образования и профессиональной подготовки в промышленно развитых странах побуждает родителей к большим инвестициям в навыки детей, а это также увеличивает издержки у больших семей. Растущая ценность времени и усиление акцента на образовании и другом человеческом капитале объясняют падение рождаемости по мере развития стран, а также многие особенности рождаемости в современном мире.

Почему во всех обществах замужние женщины занимаются в основном воспитанием детей и сельским хозяйством, тогда как женатые мужчины большей частью воюют и торгуют? Объяснение, очевидно, кроется в сочетании биологических различий между мужчинами и женщинами (особенно различий во врожденных способностях к воспроизводству и воспитанию детей) и рыночной дискриминации женщин, возникающей частично вследствие культурных особенностей. Большие разногласия вызывает вопрос: что сыграло более важную роль — биология или дискриминация в возникновении традиционного разделения труда внутри семьи? [35]

Экономический анализ не дает ответа на данный вопрос, но показывает, насколько чувствительно это разделение к небольшим различиям и в том и в другом факторе. Поскольку доход от инвестиций на приобретение навыков тем больше, чем дольше эти навыки используются, супружеская пара получит максимум выгоды от четкого разделения труда, когда муж специализируется на одних видах деятельности, а жена — на других. Если учесть столь крупные выгоды от внутрисемейной специализации, то небольшой дискриминации женщин и незначительных биологических различий было бы достаточно, чтобы вызвать устойчивую связь между разделением труда (на домашнюю работу и на добычу средств для пропитания) и полом. Чувствительность к небольшим различиям объясняет, почему эмпирические данные не позволяют легко сделать выбор между биологической и «культурной» интерпретациями. Она объясняет также, почему многие женщины вышли на рынок труда, когда семьи стали меньше, разводы превратились в обычное дело, а возможности заработать для женщин возросли.

Отношения между членами семьи резко отличаются от отношений между работниками фирм и членами других организаций. Взаимоотношения мужей, жен, родителей и детей, очевидно, больше определяются любовью, признательностью, чувствами вины и долга, чем узко понимаемым эгоизмом.

Еще лет 20 назад было доказано, что альтруизм внутри семей радикально изменяет их реакцию на все потрясения и государственные мероприятия, приводящие к перераспределению ресурсов между их членами. Г.Беккер продемонстрировал, что экзогенное перераспределение ресурсов от альтруиста к тем, о ком он заботится (или наоборот), не может повлиять ни на чье благосостояние, ибо альтруист в этом случае попытался бы сократить свои благодеяния на перераспределяемую сумму [36]. Р.Барро получил аналогичный результат для отношений между поколениями семьи [37], чем подверг

сомнению общепринятую предпосылку о том, что дефицит госбюджета и связанная с ним фискальная политика оказывают реальное воздействие на экономику.

«Теорема испорченного ребенка» (это название весьма популярно даже среди тех, кто не согласен с ее выводами) показывает, как альтруизм влияет на поведение эгоистов. В некоторых обстоятельствах даже ублажаемые эгоисты (конечно, большинство родителей сразу представляет себе родителей-альтруистов, пекущихся о своих эгоистичных чадах) вынуждены поступать по отношению к своим благодетелям так, как если бы они сами были альтруистами, поскольку это улучшает их собственное благосостояние. Они действуют так потому, что в противном случае помощь от благодетелей сократилась бы настолько, чтобы поставить их в затруднительное положение [38].

В Библии, «Республике» Платона и других произведениях древности содержатся рассуждения о попечении родителей над своими малыми детьми и взрослых детей над своими престарелыми родителями. И старики, и дети нуждаются в заботе — первые вследствие упадка сил, вторые по причине своей незащитности. Экономический анализ внутрисемейных отношений показывает тесную связь между этими двумя проблемами.

Родители, оставляющие крупное наследство, не нуждаются в пособии по старости, напротив, они даже помогают своим детям. Выше я уже напоминал, что при определенных условиях социальные выплаты старикам либо их отсутствие вследствие бюджетного дефицита не оказывают никакого реального воздействия, ибо родители просто компенсируют возрастание в будущем налоговых платежей своих детей, оставляя большее наследство.

Гораздо меньше учитывается то, что родители-альтруисты, оставляющие наследство, стремятся также больше средств инвестировать в формирование у своих детей полезных навыков, ценностей и привычек. Им выгоднее финансировать образование своих детей, так как это принесет больший доход, чем проценты по сбережениям. Они могут косвенным образом обеспечить свою старость, инвестируя средства в детей, а затем, в старости, сократив наследство.

И родителям, и детям было бы лучше, если бы родители вкладывали средства в детей до тех пор, пока предельный доход от них не уравнивается с доходом по сбережениям, а остальную сумму откладывали бы в качестве наследства.

Даже в богатых странах многие родители не планируют оставлять наследство. Эти родители рассчитывают на получение пособий по старости и недостаточно заботятся об образовании детей. Они «недоинвестируют» в своих детей, ибо не могут возместить затрат на них путем сокращения наследства, так как не планируют что-либо оставлять. И родителям, и детям было бы лучше, если бы родители согласились больше инвестировать в детей в обмен на их обязательство заботиться о своих родителях, когда тем понадобится помощь. Но как можно добиться соблюдения такого обязательства? Экономисты и юристы обычно советуют составлять письменный контракт, гарантирующий выполнение обязательства. Но абсурдно ожидать, что общество будет придавать силу контрактам между взрослыми и подростками.

Часть моих нынешних исследований касается того, как добиться выполнения обязательства, когда обещания и письменные соглашения ничем не скреплены. Вкратце опишу эту новую работу, ибо она затрагивает столь неизученную тему, как возникновение в семье предпочтений.

Родительские склонности и поведение оказывают огромное влияние на детей. Родители, склонные к алкоголизму или наркомании, уродуют психику своих детей, тогда как нормальные родители, занимаясь со своими детьми, благотворно влияют на формирование у них желаний и способностей. Экономический подход, рассматривающий предпочтения как результат детских впечатлений, позволяет не прибегать к теории Фрейда, делающей акцент на том, что происходило с ребенком в первые месяцы его жизни.

Говоря, что склонности взрослых в огромной мере определяются их «детскими впечатлениями», я вновь пытаюсь опираться на здравый смысл. Так, доктор-индеец, живущий в США, может просто обожать карри (curry), ибо, воспитываясь в Индии, он пристрастился к этому блюду; или женщина, которую в детстве изнасиловали, может потом всю жизнь бояться мужчин.

Поскольку поступки людей, по определению, продуманны, родители попытаются предугадать, как все происходящее с детьми может отразиться на их взрослых привычках и наклонностях. Последствия детских впечатлений позволяют определить, как родители заботились о своих детях. Скажем, родители, думающие о поддержке в старости, скорее всего, попытаются привить своим детям чувство вины, признательности, долга и сыновней любви, которые с успехом заменят формальное обязательство помогать своим родителям.

У экономистов слишком узкие взгляды на обязательства. «Манипулирование» впечатлениями детей с целью повлиять на их предпочтения — очень ненадежный, но в случае удачи — весьма эффективный способ добиться соблюдения обязательств. Чувства вины, привязанности и т.п. следует включить в разряд фактора предпочтений, чтобы лучше понимать, когда обязательства заслуживают доверия.

Родители, не оставляющие наследства, возможно, хотят воспитать в своих детях чувство вины перед собой именно потому, что их собственное потребление в старости им дороже, чем потребление их детей. Этот тип поведения, очевидно, более распространен, чем тот, при котором родители оставляют наследство, ибо родители малолетних детей зачастую не знают, будет ли обеспечена их старость. Они могут попытаться защитить себя от болезней, безработицы и других неприятностей, приносимых старостью, прививая своим детям готовность помочь родителям, когда это им понадобится.

Анализ связи между детскими впечатлениями и взрослыми предпочтениями тесно связан с исследованием рационального формирования привычек и склонностей [39]. Складывание предпочтений рационально в том смысле, что родительские расходы на детей частично зависят от ожидаемого воздействия детских впечатлений на взрослое поведение. У меня нет возможности рассмотреть здесь поведение детей (например, когда они плачут или ведут себя как «умницы»), которое, в свою очередь, влияет на склонности родителей.

Многие экономисты (включая и меня) слишком упирали на альтруизм, чтобы связать вместе интересы членов семьи. Осознание связи между детскими впечатлениями и будущим поведением делает необязательным поиск альтруизма в семьях. Но это и не возвращает анализ к одностороннему сосредоточению на эгоизме, ибо частично альтруизм заменяется чувствами вины, признательности, гнева и т.п., обычно упускаемыми из виду в моделях рационального поведения.

Если родители ожидают, что дети будут помогать им в старости (возможно, испытывая перед ними вину или тому подобные чувства), то даже те из них, кто не очень любит своих чад, будут больше инвестировать в их человеческий капитал и меньше сберегать себе на старость. Родители всегда предпочитают небольшое приращение своего потребления, равное приращению потребления их детей, если единственным способом для них увеличить свое потребление в старости является воспитание в детях чувства вины. Это означает, что родители-альтруисты, воспитывающие в своих детях комплекс вины, всегда недоинвестируют в их человеческий капитал. Вот почему воспитание чувства вины сопряжено с издержками и не совсем эффективно.

Родители-альтруисты, не планирующие оставлять наследство, пытаются создать в своих семьях «теплую» атмосферу, чтобы члены семьи были готовы прийти на помощь к тем, кто испытывает затруднения. Родители формируют ценности детей (включая чувства признательности, долга и любви), но на действия родителей сильно влияют государственная политика и социально-экономические условия.

Рассмотрим, к примеру, программу помощи престарелым (особенно беднякам, не оставляющим наследства), которая ослабляет зависимость стариков от детей. Исходя из предыдущих рассуждений, мы можем заключить, что родители, не нуждающиеся в поддержке на старости лет, не станут столь уж усердно воспитывать в своих детях чувства преданности, вины и т.п. Это значит, что программы социального обеспечения, существенно помогающие старикам, благоприятствуют ослаблению семейных связей в результате максимизирующей реакции на эти государственные мероприятия.

Трансформации семейных ценностей также способствуют: возросшая мобильность населения; рост богатства, сопутствующий экономическому росту; совершенствование рынков капиталов и системы страхования; повышение коэффициентов разводимости; уменьшение размеров семей; государственное медицинское обеспечение. Эти обстоятельства повысили благосостояние людей, но также и ослабили внутрисемейные связи, частично из-за ослабления стимулов к инвестициям в создание более крепких уз.

6. Заключительные замечания

Важным шагом в развитии теории индивидуального рационального выбора является включение в нее более широкого набора предпочтений, склонностей и расчетов. Этот шаг был сделан во всех рассмотренных мною примерах. Анализ дискриминации относит к числу факторов предпочтений антипатию — предубежденность против представителей отдельных групп (например, против негров или женщин). Предполагается, что преступники, решая, заниматься им незаконной деятельностью или нет, взвешивают возможные выгоды и риск, включая вероятность быть пойманными и суровость

наказания. В теории человеческого капитала люди рационально оценивают прибыли и убытки от таких видов деятельности, как получение образования, профессиональная подготовка, забота о своем здоровье, переселение — словом, от того, что может радикально изменить их образ жизни. Экономический подход к семье предполагает, что даже такое сокровенное дело, как принятие решений о вступлении в брак, разводе, рождении детей, основывается на сопоставлении преимуществ и неудобств, связанных с этими решениями. Выбор определяется предпочтениями, на которые сильно влияют альтруизм, чувства признательности и долга по отношению к другим членам семьи.

Поскольку экономический подход (теория рационального выбора) базируется на теории индивидуальных решений, критика этого подхода обычно обращается против конкретных предпосылок о принятии решений. Наши критики отрицают, что поступки индивидов последовательны и продуманны, особенно в нетрадиционных для экономической науки ситуациях, как-то: поведение преступников, фанатиков, политических деятелей, внутрисемейное поведение. Не желая вступать здесь в полемику, я просто утверждаю, что не появился еще подход, сравнимый по степени обобщения с теорией рационального выбора, который мог бы составить ей серьезную конкуренцию.

Хотя экономический подход к поведению строится на теории индивидуального выбора, он касается не только индивидов. Данный подход использует теорию микроуровня как удобный инструмент для получения выводов на макроуровне. Для этого теория индивидуального рационального выбора дополняется предпосылками о постоянстве или изменчивости технологий и о прочих детерминантах рыночных возможностей, о равновесии и об институциональной структуре (законах, нормах и традициях). Пригодность данной теории для макроэкономических обобщений делает ее интересной как для тех, кто определяет политику, так и для тех, кто изучает различия между странами и культурами.

Ни одна из теорий, рассмотренных в этой статье, не претендует на универсальность. Напротив, каждая дает конкретные выводы, которые могут быть проверены на эмпирическом материале. Рассуждения о том, предотвращаются ли преступления наказаниями; объясняются ли более низкие доходы женщин дискриминацией или более низким уровнем их квалификации; увеличивают ли разводимость законы о разводах, не требующие подтверждения измены, требуют доказательства практической важности прогнозов, получаемых с помощью теории индивидуальной рациональности.

Тесная связь между теорией и проверкой ее на практике помогает и в том и в другом случае избежать бесплодных исканий. Теории, ориентированные на практическое применение, поощряют возникновение новых источников информации (так, теория человеческого капитала стимулировала использование результатов социологических обследований). В то же время неожиданные результаты эмпирических исследований приводят к изменениям в теории. Так, попытка объяснить тот факт, что родители на Западе обычно завещают всем детям равные суммы, обогатила новыми деталями модели альтруистического поведения и предпочтений семьи.

Я был поражен тем, сколько экономистов стремятся изучать социальные проблемы, а не традиционно экономические вопросы. В то же время специалисты — представители социальных наук зачастую склонны применять экономические методы моделирования благодаря их большим аналитическим возможностям, вытекающим из предпосылки индивидуальной рациональности. Процветающие школы рационального выбора действуют в социологии, правовых и политических науках, в истории, антропологии и психологии. Модель рационального выбора — это наиболее перспективное направление системного подхода к анализу социального мира, которое разрабатывается исследователями, представляющими различные социальные науки.

Список литературы

- 1 Беккер Г.С. Теория распределения времени // Эконом. журнал. — 1965. — Т. 299. — С. 493–517.
- 2 Эдгворс Ф.И. Равную оплату для мужчин и женщин за труд равной ценности // Эконом. журнал. — 1922. — Т. XXXII. — С. 431–57; Фаусет М. Равной оплаты за равный труд // Эконом. журнал. — 1918. — Т. XXVIII. — С. 1–6.
- 3 Мюрдаль Г. Американская дилемма: негритянская проблема и современная демократия: В 2 т. — Нью-Йорк, 1944.
- 4 Беккер Г.С. Дискриминация на рынке: Дис. ... д-ра наук. — Университет Чикаго, 1955.
- 5 Беккер Г.С. Экономика дискриминации. — 1-е изд. — Чикаго, 1957.
- 6 Беккер Г.С. Сочинения. — 2-е изд. — Чикаго, 1971; Хатт В.Х. Экономика цветовой панели: изучение экономических истоков и последствий расовой сегрегации в Южной Африке. — Лондон, 1964.
- 7 Арроу К.Дж. Теория дискриминации // Дискриминации на рынках труда / Под ред. О.Эшенфельтер. — Принстон, 1973. — С. 3–33; Феллс Е.С. Статистическая теория расизма и сексизма // Амер.эконом.революция. — 1972. — Т. 62. — С. 659–661.

- 8 Лоури Г.С. Стимулирующее влияние позитивных действий // *Анналы Американской академии политических и социальных наук*. — 1922. — Т. 523. — С. 19–29.
- 9 Каин Г.Г. Экономический анализ дискриминации на рынке труда. Опрос // *Экономика труда: Справочник* / Под ред. О.Эшенфельтера, Р.Лейард. Справочники по экономике труда. Сер. № 5. — Нью-Йорк, 1986. — С. 693–785.
- 10 Миннингер К. Преступление от наказания. — Нью-Йорк, 1966.
- 11 Беккариа С. Преступления и наказания. — 1-е изд. — Индианаполис, 1986; *Бентам И.* Теория законодательства. — Нью-Йорк, 1931.
- 12 Беккер Г.С. Преступление и наказание: Искусство экономического подхода // *Полит. эконом. журнал*. — 1968. — Т. 76. — С. 169–217.
- 13 США. Приговор комиссии. Обсуждение проекта руководящих принципов предложения и программного заявления для организации: Предлагаемая глава 8 для руководства, с изложением принципов, 1988.
- 14 Стиглер Г.Дж. Оптимальное применение законов // *Полит. эконом. журнал*. — 1970. — Т. 78. — С. 526–536.
- 15 Беккер Г.С., Стиглер Г.Дж. Правоохранительные органы, должностные преступления и компенсация из органов // *Журнал правовых исследований*. — 1974. — Т. 3. — С. 1–18.
- 16 Поертский А.М., Шавель С. Оптимальное использование штрафов и лишение свободы // *Общественный эконом. журнал*. — 1984. — Т. 24. — С. 89–99; Познер Р.А. Экономический анализ права. — 3-е изд. — Бостон, 1986.
- 17 Эрлих И. Участие в незаконной деятельности: теоретические и эмпирические исследования // *Полит. эконом. журнал*. — 1973. — Т. 81. — С. 521–565.
- 18 Эрлих И. Сдерживающий эффект смертной казни; Вопрос жизни и смерти // *Амер. эконом. революция*. — 1975. — Т. 85. — С. 397–417; Национальный исследовательский совет (США), Группа исследований сдерживания и лишения эффективности. Сдерживание и оценка последствий уголовных санкций на уровне преступности. — Вашингтон, 1978.
- 19 Минсер Дж. Участие замужних женщин в труде // *Аспекты трудовой экономики: конференция Комитетов Национальных университетов экономических исследований в Принстоне*, 1962.
- 20 Беккер Г.С., Чизвик В. Образование и распределение заработка // *Амер. эконом. революция*. — 1966. — Т. LVI. — С. 358. 469.
- 21 Псачарополос Г. Заработок и образование в странах ОЭСР. — Париж; Вашингтон, 1975.
- 22 Беккер Г.С. Инвестиции в человеческий капитал: теоретический анализ // *Полит. эконом. журнал*. — 1962. — Т. LXX. — С. 9–49; Труд как подчинительный фактор // *Полит. эконом. журнал*. — 1962. — Т. 70. — С. 538–565.
- 23 Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, отношения. — Нью-Йорк; Лондон, 1985.
- 24 Гроссман С.Дж., Харт О.Д. Анализ принципиальных проблем // *Эконометрика*. — 1983. — Т. 51. — С. 7–45.
- 25 Беккер Г.С., Ландес Е.М., Майкл Р.Т. Экономический анализ семейной нестабильности // *Полит. эконом. журнал*. — 1977. — Т. 85. — С. 1141–1187; МакЭлрой М.В., Хорнеж М.Дж. Решения бытовых аспектов торговли: К обобщению теории спроса // *Междунар. эконом. метод*. — 1981. — Т. 22. — С. 333–349.
- 26 Каин Б.Е., Фероджон Дж., Фиорина М. Личный голос: Избирательный округ, обслуживание и избирательная независимость. — Кембридж, 1987.
- 27 Беккер Г.С., Томас Н. Человеческий капитал, взлеты и падения семей // *Журнал труд. эконом.* — 1986. — Т. 4 — С. SI–S39.
- 28 Минсер Дж. Обучение, опыт и прибыль. — Нью-Йорк, 1974.
- 29 Мерфи К.М., Уэлч Ф. Структура заработной платы // *Ежеквартальный журнал эконом.* — 1992. — Т. 107. — С. 285–326.
- 30 Денисон Е.Ф. Источники экономического роста в Соединенных Штатах. — Вашингтон, 1962; Шульц Т.В. Экономическая ценность образования. — Нью-Йорк, 1963.
- 31 Барро Р.Дж., Салай-Мартин Х. Конвергенция // *Полит. эконом. журнал*. — 1992. I Том. 100. — С. 223–251; Беккер Г.С., Мерфи К.М., Тамура Р. Человеческий капитал, вопросы рождаемости и экономического роста. — 1990. — Т. 98. — С. S12–S37; Лукас Р.Е. О механике экономического развития // *Денеж. эконом.* — 1988. — Т. 22. — С. 3–42; Ромер П.М. Возрастающая отдача и долгосрочный рост // *Полит. эконом. журнал*. — 1986. — Т. 94. — С. 1002–1037.
- 32 Минсер И. Обучение, опыт и прибыль. — Нью-Йорк, 1974.
- 33 Фаррелл С., Мандель М. Необычный смысл // *Неделя Бизнеса*. — 1992. — 26 окт. — С. 36–37.
- 34 Эрроу К.Дж., Куриц М. Государственные инвестиции, норма прибыли и оптимально-фискальная политика. — Балтимор, 1970; Касс Д. Оптимальный рост в агрегатной модели накопления капитала // *Эконом. исслед.* — 1965. — Т. 32. — С. 233–240.
- 35 Бизеран Е. Роль женщин в экономическом развитии. — Лондон, 1970.
- 36 Беккер Г.С. Теория социальных взаимодействий // *Полит. эконом. журнал*. — 1974. — Т. 82. — С. 1063–1093.
- 37 Барроу Р.Дж. Являются ли государственные облигации чистыми активами? — 1974. — Т. 82. — С. 1095–1117.
- 38 Беккер Г.С. Трактат о семье. Кембридж, 1991; Бергстром Т. Свежий взгляд на теорему гнилого малыша и прочих бытовых тайн // *Полит. эконом. журнал*. — 1989. — Т. 97. — С. 1138–1159; Линдбэк А., Вейбулла Дж.В. Стратегическое взаимодействие с альтруизмом: Экономика свершившегося факта. Неопубликованные бумаги. — Стокгольмский университет, 1987.
- 39 Беккер Г.С., Мерфи М. Семья и государство // *Закон и экономика*. — 1988. — Т. 31. — С. 1–18.

Гэри Стэнли Беккер

Өмірге экономикалық көзқарас

Мақалада ғалымның өзі әр алуан әлеуметтік мәселелерге экономикалық тұрғыдан қарау деп санайтын аналитикалық саланы кеңейту мәселесі қарастырылған. Отбасының және қоғамдағы отбасылық бірліктің рөлі талданған. Өнеркәсібі дамыған елдерде бала туу көрсеткішінің төмендеу үрдісін және әр түрлі елдердегі, сондай-ақ қала мен ауылдық аймақтардағы бала туу деңгейлерінің алшақтығын түсіндіруге ұмтылыс жасалған. Ұсынылған ілімді «кылмыс жасау мен жазалау» саласында қолдану мүмкіндігі көрсетілген.

Gary Stanley Becker

The view of Economic life

The article tasked to expand the analytical region of what he calls the exercises an economical approach to various social problems. The analysis of the role of the family or the family unit in the society is given. An attempt is made to explain the trend of downward in the birth rate in the industrialized countries and the difference in fertility rates in the industrialized countries and the difference in fertility rates between different countries and between various and a rural areas. It shows the applicability of the suggested theory in the regions of «crime and punishment».

References

- 1 Becker G.S. *Econom. J.*, 1965, 299, p. 493–517.
- 2 Edgeworth F.I. *Econom. J.* 1922. Vol. XXXII, p. 431–57; Faucett M. *Econom. J.* 1918, XXVIII, p. 1–6.
- 3 Myrdal G. *An American dilemma: the negro problem and modern democracy*. In 2 vols, New York, 1944.
- 4 Becker G.S. *Discrimination in the market place*. PhD dissertation. University of Chicago, 1955.
- 5 Becker G.S. *The economics of discrimination*. 1st. ed. Chicago, 1957.
- 6 Becker G.S. Op. cit. 2nd ed. Chicago, 1971; Hutt W.H. *The economics of the colour bar: A study of the economic origins and consequences of racial segregation in South Africa*. London, 1964.
- 7 Arrow K.Dzh. *Discrimination in labor markets* / Ed. O.Ashenfelter, A.Rees. Princeton, 1973, p. 3–33; Phelps Ye.S. *Amer. Econm. Rev.* 1972, 62, p. 659–661.
- 8 Loury G.C. *Annals of the American academy of political and social science*. 1922, 523, p. 19–29.
- 9 Cain G.G. *Handbook of labor economics* / Ed. O.Ashenfelter, R.Layard. Handbooks in labor economics series, 5, New York, 1986, p. 693–785.
- 10 Menninger K. *The crime of punishment*, New York, 1966.
- 11 Beccaria C. *On crime and punishment*. 1st ed. Indianapolis, 1986; Bentham I. *Theory of legislation*, New York, 1931.
- 12 Becker G.S. *Journ. Polit. Econ.* 1968, 76, p. 169–217.
- 13 *United States Sentencing Commission. Discussion draft of sentencing guidelines and policy statement for organizaions: Proposed chapter 8 for the guidelines manual*, 1988.
- 14 Stigler G.Dzh. *Journ. Polit. Econ.* 1970, 78, p. 526–536.
- 15 Becker G.S., Stigler G.Dzh. *Law Journal of Legal Studies*, 1974, 3, p. 1–18.
- 16 Poerpsky A.M., Shavell S. *Journ. Public Econ.* 1984, 24, p. 89–99; Posner R.A. *Economic analysis of law*. 3rd ed. Boston, 1986.
- 17 Ehrlich I. *Journ. Polit. Econ.* 1973, 81, p. 521–565.
- 18 Ehrlich I. *Amer. Econ. Rev.* 1975, 85, p. 397–417; *National Research Council'(US), Panel of research on deterrent and incapacitative effects. Deterrence and in capacitation; stimating the effects of criminal sanctions on crime rates*, Washington, 1978.
- 19 Mincer Dzh. *Aspects of labor economic: a conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research*, Princeton, 1962.
- 20 Becker G.S., Chiswick B. *Amer. Econ. Rev.* 1966, LVI, p. 358U69.
- 21 Psacharopoulos G. *Earnings and education in OECD countries*, Paris; Washington, 1975.
- 22 Becker G.S. *Journ. Polit. Econ.* 1962, vol. LXX, p. 9–49; Oi W.Y *Journ. Polit. Econ.* 1962, 70, p. 538–565.
- 23 Williamson O. *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York; London, 1985.
- 24 Grossman S.Dzh., Hart O.D. *Econometrica*. 1983, 51, p. 7–45.
- 25 Becker G.S., Landes Ye.M., Michael R.T. *Journ. Polit. Econ.*, 1977, vol. 85, p. 1141–1187; McElroy M.B., Hornejr M.Dzh. *International Econ. Rev.* 1981, 22, p. 333–349.
- 26 Cain B.Ye., Ferejohn Dzh., Fiorina M. *The personal vote: Constituency. service and electoral independence*. Cambridge, 1987.
- 27 Becker G.S., Tomes N. *Journ. Labor Econ.* 1986, 4, p. SI–S39.

- 28 Mincer Dzh. *Schooling, experience and earnings*, New York, 1974.
- 29 Murphy K.M., Welch F. *Quarterly Journ. J Econ.*, 1992, 107, p. 285–326.
- 30 Denison Ye.F. *Sources of economic growth in the United States*, Washington, 1962; Schultz T.W. *The economic value of education*, New York, 1963.
- 31 Barro R.Dzh., Sala-i-Martin X. *Journ. Polit. Econ.* 1992, I Vol. 100, p. 223–251; Becker G.S., Murphy K.M., Tamura R. *Human capital, fertility and economic growth*, Ibid. 1990, vol. 98, p. S12-S37; Lucas R.Ye. *Monetary Econ.*, 1988, 22, p. 3–42; Romer P.M. *Polit. Econ.*, 1986, 94, p. 1002–1037.
- 32 Mincer I. *Schooling, experience and earnings*, New York, 1974.
- 33 Farrell C., Mandel M. *Business Week*, 1992, October 26, p. 36–37.
- 34 Arrow K.Dzh., Kurz M. *Public investment the rate of return and optimal fiscal policy*, Baltimore, 1970; Cass D. *Rev. Econ. Studies*. 1965, 32, p. 233–240.
- 35 Boserup Ye. *Women's role in economic development*, London, 1970.
- 36 Becker G.S. *Journ. Polit. Econ.*, 1974, 82, p. 1063–1093.
- 37 Barro R.Dzh. *Are government bonds net wealth?* Ibid. 1974, 82, p. 1095–1117.
- 38 Becker G.S. *A treatise on the family*. Cambridge, 1991; Bergstrom T. *Journ. Polit. Econ.* 1989, 97, p. 1138–1159; Lindbeck A., Weibull Dzh.W. *Strategic interaction with altruism: The economics of Fait Accompli*. Unpublished paper, University of Stockholm, 1987.
- 39 Becker G.S., Murphy M. *Journ. Law: and Econ.*, 1988, 31, p. 1–18.