

Гэри С. Беккер

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ\*

*Gary S. Becker. Economic Analysis and Human Behavior.  
In: L.Green and J.Kagel (eds.) Advances in Behavioral Sciences.  
Norwood (N.J.): Ablex Publ. Corp., 1987, v.1, p.3–17.*

© The University of Chicago Press, 1976

Перевод к.э.н. Р.И.Капелюшникова

*Экономика – это умение поль-  
зоваться жизнью  
наилучшим образом.  
Джордж Бернард Шоу.  
Максимы для революционеров*

Я приношу благодарность за ценные комментарии Джозефу Бен-Давиду, Милтону Фридмену, Виктору Фьюксу, Роберту Т.Майклу, Джейкобу Минсеру, Ричарду Познеру и Т.У.Шульцу. 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.

\* \* \*

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

---

\* Данная статья представляет собой переработанную версию «Введения» к книге Г.Беккера «Экономический подход к человеческому поведению» (Becker, 1976b). (Прим. ред.)

благ ради удовлетворения материальных потребностей<sup>1</sup>; б) рыночного сектора<sup>2</sup>; в) распределения ограниченных средств для удовлетворения конкурирующих целей<sup>3</sup>.

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 рынках, а невещественный выпуск сферы услуг превосходит в стоимостном выражении выпуск товаров (см.: Fuchs, 1968). Кроме того, экономисты с неменьшим успехом анализируют спрос и предложение магазинов, фильмов или образований, 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»<sup>4</sup>. Редкость и выбор характеризуют 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), или при организации научных исследований (включая распределение учеными своего времени и умственных усилий между различными научными проблемами) и так далее до бесконечности. Это определение экономической науки настолько широко, что вместо того, чтобы служить источником гордости, оно нередко приводит многих экономистов в замеша-

<sup>1</sup> «[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, 1993).

<sup>2</sup> Пигу (Pigou, 1962, p.73–74) заявлял: «[Экономическое благосостояние] есть часть общественного благосостояния, которое может быть прямо или косвенно оценено при помощи денежного измерителя».

<sup>3</sup> «Экономическая теория – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» (Роббинс, 1992, с... в этом номере «THESIS»); «Экономическая наука... занимается изучением распределения редких ресурсов между неограниченными и конкурирующими между собой целями» (Rees, 1968); можно привести множество аналогичных высказываний других авторов.

<sup>4</sup> Боуддинг (Boulding, 1966) приписывает такое определение экономической науки экономисту Джейкобу Вайнеру.

тельство и обычно немедленно обставляется оговорками, с тем чтобы исключить из него подавляющую часть вне рыночного поведения<sup>5</sup>.

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. К примеру, заявление, 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 and Bunnell, 1968), столь же общо, как определения экономической теории или социологии, и столь же бессодержательно.

Оставим поэтому в покое дефиниции, ибо я убежден, что экономическая теория как научная дисциплина более всего отличается от прочих отраслей общественного знания не предметом, а своим подходом. В самом деле, многие формы поведения составляют предмет исследования сразу нескольких дисциплин: например, проблема деторождаемости 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.

Общепризнано, 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 – индивидуумов, 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

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

рыночные инструменты выполняют большую часть функций (если не все!), которыми в социологических теориях наделяется «структура»<sup>6</sup>.

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 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 and 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 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.: 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<sup>7</sup>, будь то удорожание яиц, уменьшающее спрос на них, рост «теневого» 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 количества голов выращиваемого и забиваемого скота, или повышение ставок заработной платы замужних женщин, подталкивающее их к расширению участия 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

<sup>6</sup> Блестящее изложение структурного анализа можно найти у Р.Мертон (Merton, 1975).

<sup>7</sup> Прийти к этому выводу можно и без предпосылки максимизирующего поведения, как это показано в моей работе (Becker, 1962).

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 вне рыночного 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<sup>8</sup>. Самое важное, что повышение относительной цены любого продукта, то есть времени, необходимого для производства единицы этого продукта, будет вести к сокращению его потребления.

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 транзакционных издержек не следует, однако, смешивать с иррациональностью или непоследовательностью поведения<sup>9</sup>. Экономический подход привел к разработке теории оптимального или рационального накопления дорогостоящей информации<sup>10</sup>, которая подразумевает, например, более значительные инвестиции в добывание информации при принятии важных решений по сравнению с малозначительными – 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».

<sup>8</sup> Он максимизирует функцию  $U=U(Z_1, \dots, Z_m)$  при ограничениях  $Z_i = f_i(t_i)$  и  $\sum_{i=1}^m t_i = t$ , где  $Z_i$  –  $i$ -ый 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:

$$\frac{\partial U}{\partial Z_i} = \lambda \left( \frac{\partial t_i}{\partial Z_i} \right) = (\lambda) \left( \frac{\partial Z_i}{\partial t_i} \right) = \frac{\lambda}{MP_i}, \text{ где } \lambda \text{ есть предельная полезность времени.}$$

<sup>9</sup> Шумпетер, похоже, смешивал их, хотя и не всегда (Шумпетер, в печати, гл.21, раздел «Человеческая природа в политике»).

<sup>10</sup> См. пионерскую работу Дж. Стиглера «Экономика информации» (Stigler, 1961).

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 (то есть 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 автоматическим 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 плодотворен тот или иной способ «завершения» системы; важнейшие теоремы, следующие из экономического подхода, показывают, что он замыкается таким образом, 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.

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<sup>11</sup>. 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<sup>12</sup>, и выбором сорта кофе – с другой; или между решениями, пробуждающими, как полагают, сильные эмоции и эмоционально нейтральными<sup>13</sup> (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 в условиях денежных или теневых вмененных цен, повто-

<sup>11</sup> Этот момент подчеркивается в замечательной статье Милтона Фридмана «Методология позитивной экономической науки» (Friedman, 1953).

<sup>12</sup> Продолжительность жизни сама является избираемой переменной, как это показано в важном исследовании Гроссмана (Grossman, 1972).

<sup>13</sup> 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).

ряющихся или однократных, важных или малозначащих решений, эмоционально нагруженных или нейтральных целей; он применим к поведению 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 вне рыночный 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 такие вопросы, как 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 благих, 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 бентамисту, склонен уделять больше внимания тому, что должно быть, и зачастую лишает свой подход всякой предсказательной силы, пытаюсь 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 обильной научной литературе, появившейся за последние двадцать лет, в которой экономический подход используется для анализа, можно сказать, безгранично разнообразного множества проблем, в том числе развития языка (Marschak, 1965), посещаемости церкви (Azzi and Ehrenberg, 1975), политической деятельности (Buchanan and Tullock, 1962; Stigler, 1975), правовой системы (Posner, 1973; Becker and Landes, 1974), вымирания животных (Smith, 1975), самоубийств (Hamermesh and Soss, 1974), альтруизма и социальных взаимодействий (Becker, 1974, 1976; Hirshleifer, 1977), а также брака, рождаемости и разводов (Schultz, 1974; Landes and Michael, 1977). 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 обязательно потому, что он пребывает в неведении относительно возможных последствий или «не способен» к переработке имеющейся у него информации, а потому, что отрезок жизни, который 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<sup>14</sup>, 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<sup>15</sup>.

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 прервать 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 отдельным супружеским парам является равновесной, если все, кто в результате этого сортировочного процесса так и не вступили между собой в 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 заключению браков среди людей, близких по коэффициенту интеллектуальности, уровню образования, цвету кожи, социальному происхождению, росту и многим другим переменным, но

<sup>14</sup> Некоторые из этих выводов развиты в работе Хэймермеша и Сосса (Hamermesh and Soss, 1974).

<sup>15</sup> Эти выводы получены и эмпирически подтверждены Гроссманом (Grossman, 1972).

различающимися по ставкам заработной платы и некоторым иным показателям. Вывод, что мужчины с относительно высокими ставками заработной платы женятся на женщинах с относительно низкими ставками заработной платы (при 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 большая 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 сильный принцип выдвигался по отношению к ученым в области общественных наук, 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 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<sup>16</sup>.

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 исходит из посылки, что преступная деятельность – такая же профессия, которой люди посвящают полное или

<sup>16</sup> Этот пример заимствован у Стиглера (Stigler, 1976). См. также обсуждение системы вознаграждения в науке и связанные с этим проблемы у Мертона (Merton, 1973, особенно часть 4).

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, – превосходит «прибыль» от занятия иными профессиями. Рост выгод или сокращение издержек преступной деятельности увеличивают число людей, становящимися преступниками, повышая – сравнительно с другими профессиями – «прибыль» от правонарушений.

Таким образом, этот подход предполагает, что уголовные преступления, вроде краж или грабежей, совершаются в основном менее состоятельными людьми не вследствие аномалии или отчуждения, а из-за недостатка общего образования и профессиональной подготовки, что сокращает 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 беспокойство и жестокость, а потому что она сокращает «прибыль» от легальных профессий. Число и тяжесть преступлений среди женщин возросло по сравнению с мужчинами (см.: Bartel, 1976) потому, что им стало «прибыльнее» участвовать в рыночных видах деятельности, включая и преступную (см.: Mincer, 1963).

Наиболее спорный вывод из экономического подхода к анализу преступности состоит в том, что наказания «делают свое дело», то есть что 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 несколько не удивителен и по нему нельзя судить о провале карательной системы, точно так же как по доходу от столярного дела для основной массы безработных или получивших производственные травмы столяров нельзя заключить, 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 (см.: Martinson, 1974) 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 для других профессий.

Наказания сдерживают как преступления «страсти»<sup>17</sup> вроде изнасилования или терроризма (см.: Landes, 1975), так и экономические преступления вроде растрат и ограблений банков (Ozenne, 1974). 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

<sup>17</sup> Даже страсти поддаются исчислению (см. выше в сноске 13 высказывание Бентама).

числа убийств, чем те наказания за это преступление, которые применяются сейчас в Соединенных Штатах и многих других странах Запада (см.: Ehrlich, 1975, 1977; National Academy of Science, 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 разглашательствами 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, будто владельцы театров не имеют представления о максимизирующей прирбыль 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<sup>18</sup>, 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.

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 уложения тем же самым образом, что и рыночное поведение, даже он без долгих размышлений неуклюже расправлялся с другими законами и уложениями как с порождениями глупости и невежества<sup>19</sup>.

В экономической литературе нет недостатка в ссылаках 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 – всякого рода товаров и услуг, кандидатов на выборах или желательного размера семьи), а не уровень реальных доходов или относительных издержек различных вариантов выбора<sup>20</sup>. Бизнесмены, как принято

<sup>18</sup> Крайний случай являет собой Дженкс (Jenks, 1972). Он чудовищно недооценивает даже ту долю вариации в заработках, которая поддается объяснению, поскольку игнорирует имеющие важное значение исследования Минсера и других (см. особенно: Mincer, 1974).

<sup>19</sup> См.: Stigler, 1971. Смит не объясняет, почему невежество властвует при принятии одних законов и бездействует при принятии других.

<sup>20</sup> Интерпретация действия образования на потребление исключительно в терминах эффекта цен и эффекта дохода предложена Т.Майклом (Michael, 1972).

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 много 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<sup>21</sup>.

Естественно, то, что для экономистов, номинально приверженных экономическому подходу, является искусом, 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 40 – начале 50-х годов 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.: Becker, 1965). Высказываются и соображения более общего порядка, согласно которым традиции и обычаи станут искореняться в развивающихся странах, потому что молодежь там совращена американским образом жизни; при этом не обращают внимания, что обычаи и традиции крайне полезны в относительно стабильной среде, но часто превращаются в помеху в динамическом мире, особенно для молодежи (см.: Stigler and Becker, 1977).

Даже те, кто убеждены, что экономический подход приложим к любым формам человеческого поведения, признают, что многие неэкономические факторы также имеют важное значение. Очевидно, что математические, химические, физические и биологические законы

<sup>21</sup> Анализ рекламы, согласующийся с предпосылкой стабильности предпочтений и предполагающий, что реклама может быть даже важнее для конкурентных отраслей, чем для монополизированных, см. в работе Стиглера и Беккера (Stigler and Becker, 1977). Полезное обсуждение проблемы рекламы, которое также обходится без сдвигов ad hoc в структуре предпочтений, содержится в работе Нельсона (Nelson, 1975).

\* Категории психоанализа, введенные З.Фрейдом. (Прим. ред.)

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 and Lewis, 1973; Schultz, 1974). Подобным же образом оказалось, 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, как сейчас? Как протекала их, по-видимому, 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, ради того, чтобы обеспечить им быстрее и более благосклонный прием. Я заявляю, что экономический подход

предлагает плодотворную унифицированную 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.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Бентам И.** Введения в основания нравственности и законодательства. В: Бентам И. Избранные сочинения. СПб, 1867, т.1.
- Кейнс Дж.М.** Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978.
- Пигу А.С.** Экономическая теория благосостояния. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985, т.1.
- Роббинс Л.** Предмет экономической науки // THESIS, 1993, вып.1, с.10–23.
- Шумпетер Й.А.** Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. М: Экономика, в печати.
- Azzi C. and Ehrenberg R.** Household Allocation of Time and Church Attendance // Journal of Political Economy, 1975, v.83, p.27–56.
- Bartel A.P.** Women and Crime: An Economic Analysis. Graduate School of Business, Columbia University Research Paper No.143, 1976.
- Becker G.S.** An Economic Analysis of Fertility. In: Demographic and Economic Change in Developed Countries. Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton University Press for the NBER, 1960.
- Becker G.S.** Irrational Behavior and Economic Theory // Journal of Political Economy, 1962, v.70, p.1–14.
- Becker G.S.** Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. 2d ed. New York: Columbia University Press for the NBER, 1975 [1964].
- Becker G.S.** A Theory of the Allocation of Time // Economic Journal, 1965, v.75, p.493–517.
- Becker G.S.** A Theory of Marriage. Part 1 // Journal of Political Economy, 1973, v.81, p.813–846.
- Becker G.S.** A Theory of Social Interactions // Journal of Political Economy, 1974, v.82, p.1063–1093.

- Becker G.S.** Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology // Journal of Economic Literature, 1976, v.14, p.817-826.
- Becker G.S.** The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: The University of Chicago Press, 1976b.
- Becker G.S. and Landes W.M.(eds.).** Essays in the Economics of Crime and Punishment. New York: Columbia University Press for the NBER, 1974.
- Becker G.S. and Lewis H.G.** On the Interaction Between the Quantity and Quality of Children // Journal of Political Economy, 1973, v.81, No.2, p.S279-S288.
- Becker G.S., Landes E.M., and Michael R.T.** An Economic Analysis of Marital Instability // Journal of Political Economy, 1977, v.85, p.1141-1187.
- Boulding K.** Economic Analysis. New York: Harper and Row, 1966.
- Buchanan J.M. and Tullock G.** The Calculus of Consent. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.
- Coase R.H.** The Market for Goods and the Market for Ideas // American Economic Review, 1974, v.64, p.384-391.
- Dawkins R.** The Selfish Gene. New York: Oxford University Press, 1976.
- Director A.** The Parity of the Economic Market Place // Journal of Law and Economics, 1964, v.7, p.1-10.
- Ehrlich I.** Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation // Journal of Political Economy, 1973, v.81, p.521-565.
- Ehrlich I.** The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death // American Economic Review, 1975, v.65, p.397-417.
- Ehrlich I.** Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Additional Evidence // Journal of Political Economy, 1977, v.85, p.741-788.
- Friedman M.** The Methodology of Positive Economics. In: Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Fuchs V.** The Service Economy. New York: Columbia University Press for the NBER, 1968.
- Griliches Z.** Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of Technological Change // Econometrica, 1957, v.25, p.501-522.
- Grossman M.** The Demand for Health: A Theoretical and Empirical Investigation New York: Columbia University Press for the NBER, 1972.
- Hamermesh D. and Soss N.M.** An Economic Theory of Suicide // Journal of Political Economy, 1974, v.82, p.83-98.
- Henderson J.M.** The Efficiency of the Coal Industry: An Application of Linear Programming. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1958.
- Hirshleifer J.** Economics from a Biological Viewpoint // Journal of Law and Economics, 1977, v.20, p.1-52.
- Jencks C.** Inequality. New York: Basic Books, 1972.
- Keeley M.C.** The Economics of Family Information // Economic Inquiry, 1977, v.15, p.238-250.
- Landes W.** Fear of Flying: An Economic Study of U.S. Aircraft Hijacking. Mimeo-graphed. University of Chicago, 1977.
- Marschak J.** Economics of Language // Behavioral Science, 1965, v.10, p.135-140.
- Martinson R.** What Works? - Questions and Answers about Prison Reform // Public Interest, 1974, v.35, p.22-54.
- Merton R.K.** Social Theory and Social Structure. New York: Free Press, 1968.
- Merton R.K.** The Sociology of Science. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- Merton R.K.** Structural Analysis in Sociology In: P.M.Blau (ed.). Approaches to the Study of Social Structure. New York: Free Press, 1975.



- Michael R.T.** The Effects of Education on Efficiency in Consumption. New York: NBER, 1972.
- Michael R.T. and Becker G.S.** On the New Theory of Consumer Behavior // The Swedish Journal of Economics, 1973, v.75, p.378–396.
- Mincer J.** Labor Force Participation of Married Women. In: Aspects of Labor Economics. New York: NBER, 1963.
- Mincer J.** Schooling, Experience, and Earnings. New York: Columbia University Press for the NBER, 1974.
- National Academy of Science** (National Research Council). Report of the Panel on Research on Deterrent and Incapacitative Effects. Mimeo. 1977.
- Nelson P.J.** The Economic Consequence of Advertising // Journal of Business, 1975, v.48, p.213–241.
- Ozanne T.** The Economics of Bank Robbery // Journal of Legal Studies, 1974, v.3, p.19–51.
- Posner R.** Economic Analysis of Law. Boston: Little, Brown, 1973.
- Rees A.** Economics. In: D.L.Sills (ed.). International Encyclopedia of the Social Sciences. New York: Macmillan and Free Press, 1968.
- Reiss A.J.** Sociology. In: D.L.Sills (ed.). International Encyclopedia of the Social Sciences. New York: Macmillan and Free Press, 1968.
- Schultz T.W.(ed.).** Economics of the Family: Marriage, Children, and Human Capital. Chicago: University of Chicago Press for the NBER, 1974.
- Smith V.L.** The Primitive Hunter Culture, Pleistocene Extinction, and the Rise of Agriculture // Journal of Political Economy, 1975, v.83, p.727–755.
- Stigler G.J.** The Economics of Information // Journal of Political Economy, 1961, v.69, p.213–225.
- Stigler G.J.** Smith's Travels on the Ship of State // History of Political Economy, 1971, v.3, p.265–277.
- Stigler G.J.** The Citizen and the State. Chicago: University of Chicago Press, 1975.
- Stigler G.J.** Do Economists Matter? // Southern Economic Journal, 1976, v.42, p.347–354.
- Stigler G.J. and Becker G.S.** De Gustibus Non Est Disputandum // American Economic Review, 1977, v.67, p.76–90.
- Tullock G.** The Coal Tit as a Careful Shopper // American Naturalist, 1971, v.105, p.77–80.
- Waters R.H. and Bunnell B.N.** Comparative Psychology. In: D.L.Sills (ed.). International Encyclopedia of the Social Sciences. New York: Macmillan and Free Press, 1968.
- Wilson E.O.** Sociobiology. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975.