
Гэри С. Беккер

Избранные труды
по экономической
теории

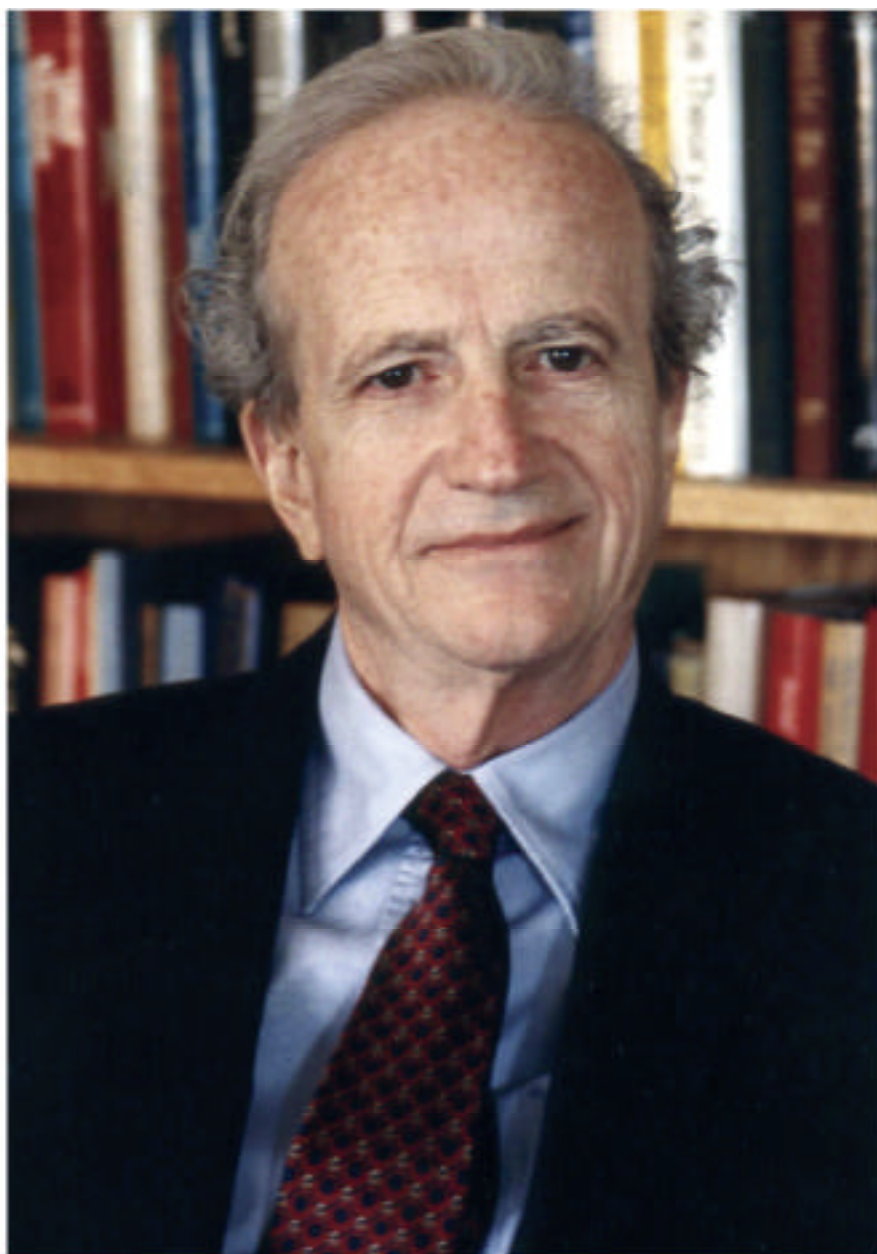


ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ
ПОВЕДЕНИЕ
экономический
подход

Гэри С. Беккер

*Избранные труды
по экономической
теории*





Gary S. Becker

*Selected Works
on Economic Theory*



**HUMAN
BEHAVIOR**
Economical
Approach



Moscow • SU HSE • 2003

Гэри С. Беккер

*Избранные труды
по экономической
теории*



**ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ
ПОВЕДЕНИЕ**
экономический
ПОДХОД

Перевод с английского

Москва • ГУ ВШЭ • 2003

УДК 330.101

ББК 65.011

Б 42

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

Перевод с английского:

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

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

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

ISBN 5-7598-0173-2

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

Оглавление

Предисловие (М.И. Левин)	10
Введение. Экономический подход к человеческому поведению	27
1. Экономический анализ и человеческое поведение	28
Человеческий капитал и распределение времени	49
2. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки	50
2.1. Подготовка на рабочем месте	52
2.2. Формальное образование	79
2.3. Другие виды знаний	82
2.4. Производительные повышения заработной платы	84
3. Человеческий капитал и личное распределение доходов: аналитический подход	90
3.1. Введение	90
3.2. Оптимальные инвестиции в человеческий капитал	92
3.3. Распределение доходов	106
3.4. Некоторые приложения	127
3.5. Распределение доходов от собственности	138
3.6. Резюме и выводы	141
3.7. Математическое приложение	144
4. Теория распределения времени	155
4.1. Введение	155
4.2. Новая теория потребительского выбора	158
4.3. Практические приложения	168
4.4. Замещение между временем и рыночными товарами	188
4.5. Резюме и выводы	196

Анализ социальных взаимодействий	199
5. Экономика дискриминации (избранные главы).....	200
5.1. Факторы, определяющие дискриминацию на рынке	200
5.2. Эффективная дискриминация	207
6. Теория социальных взаимодействий	229
6.1. Введение	229
6.2. Теоретическая схема	232
6.3. Приложения	244
6.4. Заключение	268
7. Несколько замечаний о ресторанных ценах и другие примеры социальных воздействий на цены	271
Политика и право	281
8. Преступление и наказание: экономический подход	282
8.1. Введение	282
8.2. Общая часть	284
8.3. Условия оптимальности	299
8.4. Изменение поведенческих функций в модели	306
8.5. Штрафы	313
8.6. Частные расходы на защиту от преступлений	328
8.7. Некоторые приложения	330
8.8. Резюме и заключительные замечания	340
8.9. Математическое приложение	344
9. Группы давления и политическое поведение	353
9.1. Введение	353
9.2. Функции политического влияния	358
9.3. Конкуренция между группами давления	362
9.4. Омертвленные издержки и перераспределение	368
9.5. Заключительные замечания	379
Экономика семьи	381
10. Выбор партнеров на брачных рынках	382
10.1. Условия равновесия при выборе супруга в случае моногамии	383

□ *Оглавление*

10.2. Выбор по сходству	388
10.3. Выбор партнеров при неодинаковой численности мужчин и женщин	396
10.4. Различия в предпочтениях, любовь и оптимальная разбивка на пары	400
10.5. Выбор супруга в условиях полигамии	403
10.6. Негибкие цены, приданое и выкуп за невест	406
11. Эволюция семьи	411
11.1. Традиционные общества	412
11.2. Современные общества	418
11.3. Вторая половина XX в.	421
12. Семья и государство	437
12.1. Альтруизм по отношению к детям	439
12.2. Инвестиции в человеческий капитал детей	442
12.3. Социальное обеспечение и другие виды поддержки лиц пожилого возраста	447
12.4. Разводы	453
12.5. Оптимальная численность населения	456
12.6. Политическая конкуренция между поколениями	459
13. Экономика семьи и макроповедение	462
13.1. Мальтузианская и неоклассическая модели	464
13.2. Семья и экономический рост	468
13.3. Короткие и длинные циклы	475
13.4. Перекрывающиеся поколения	477
13.5. Заключительные замечания	485
Предпочтения, привычки, пристрастия	487
14. De gustibus non est disputandum	488
14.1. Новая теория потребительского выбора	490
14.2. Стабильность вкусов и “пристрастия”	492
14.3. Стабильность вкусов, обычаи и традиции	501
14.4. Стабильность вкусов и реклама	505
14.5. Мода и увлечения	513
14.6. Заключение	517

■ *Оглавление*

15. Теория рациональных пристрастий	519
15.1. Введение	519
15.2. Модель	521
15.3. Динамика	524
15.4. Межвременная взаимодополняемость и привыкание к аддиктивным благам	527
15.5. Перманентные изменения цены	534
15.6. Временные изменения цены и события жизненного цикла	539
15.7. “Завязывание” и “запой”	545
15.8. Заключительные замечания	549
Приложение 15.А	550
Приложение 15.Б	552
Приложение 15.В	554
16. Привычки, пристрастия и традиции	556
16.1. Введение	556
16.2. Привычки	557
16.3. Неблагоприятные сравнения	562
16.4. Эффекты цен и богатства	564
16.5. Формирование предпочтений	569
16.6. Обязательства, институты и культура	573
16.7. Заключение	577
Приложение 16.А	578
Приложение 16.Б	578
Приложение 16.В	579
Заключение. Нобелевская лекция	581
17. Экономический взгляд на жизнь	582
17.1. Экономический подход	582
17.2. Дискриминация меньшинств	584
17.3. Преступление и наказание	588
17.4. Человеческий капитал	591
17.5. Формирование, распад и структура семей	596
17.6. Заключительные замечания	606

□ *Оглавление*

Приложение 17.А	609
Приложение 17.Б.....	611
Приложение 17.В	613
Библиография	615
Послесловие. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию (<i>Р.И. Капелюшников</i>).....	645

Предисловие

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

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

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

Рассмотрим теперь кратко каждую из статей.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В статье исследуются вопросы производительности использования времени. Считается, что повышение производительности рабочего времени приводит к росту заработков. Это вызывает эффекты замещения и дохода, и эффект дохода перекрывает эффект замещения, вследствие чего продолжительность рабочего времени сокращается. Беккер предлагает иное объяснение: сокращение продолжительности рабочего времени происходит потому, что возрастает производительность использования *потребительского* времени, и эффект замещения пере-

крывает эффект дохода. Разумно считать, что производительность возростала в обеих сферах, и искать истину следует между двумя крайними точками зрения.

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

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

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

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

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

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

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

Формальный анализ, подтверждающий рассуждения, приведен в математическом приложении.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В работе **“Выбор партнеров на брачных рынках”** процесс выбора партнеров для брака рассматривается с точки зрения формального экономического анализа. Предполагая, что существует “брачный рынок”, где каждому участнику, характеризующемуся некоторым уровнем “качества” и “производительности” в ры-

ночной и нерыночной деятельности, присваивается соответствующая “цена”, Беккер анализирует, какими будут равновесные ситуации при различных дополнительных условиях.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Динамический аспект модели рассматривается при упрощающих предположениях о том, что время жизни бесконечно, норма предпочтения времени равна ставке процента, стоимость потребительского капитала эндогенно не изменяет-

ся, а функция полезности квадратичная. Благодаря этому находится равновесный уровень потребления и условия его устойчивости и неустойчивости.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Для кого эта книга

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

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

Несколько слов о переводе

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

Об авторе

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

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

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